Numéro 12 - mars 2010

créateurs

Le magazine de la création d'entreprise

Editeur GENILEM

Dossier
créativité intercantonale

Les 15 ans de Genilem
Interview d'Armand Lombard

Profils de créateurs
Suprêm'Salade

Formation
Associer sciences humaines et business

Produits du trimestre
Stages d'été d'Alphabet Club

Partenaires

REPUBLIQUE ET CANTON DE GENEVE

CCIG Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève

Promotion économique du canton Fribourg Suisse

CVCI

Canton de Vaud Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique

CANTON DE NEUCHATEL SWITZERLAND PROMOTION ECONOMIQUE

Aargauische Kantonalbank

AARGAU SERVICES STANDORTMARKETING

AIHK

Aéroport International de Genève

ANIM

aproz Sources Minérales

ASSOCIATION INDUSTRIELLE ET PATRONALE

ARMS

AUDEMARS PIGUET Le maître de l'horlogerie depuis 1875

Bâloise Assurances

BCF FKB

BCGE

Banque Cantonale du Jura

BCN

BCV

BANQUE FRANCK, GALLAND & CIE SA

BANQUE PIGUET & CIE SA

BASF The Chemical Company

Bernex

CAPITAL RISQUE FRIBOURG SA
RISIKO KAPITAL FREIBURG AG
VENTURE CAPITAL FRIBOURG LTD

CENTRE PATRONAL

CCIG

Partenaire du magazine

Chambre d'économie publique du Jura bernois

Chambre neuchâteloise du commerce et de l'industrie

Chêne-Bougeries

Chêne-Bourg

cdp - Tramelan
Formation - Hôtel*** - Restaurant - Séminaire

CLIP INDUSTRIE sàrl
Sion

Corsier Hermance Anières
COHERAN

Collonge-Bellerive

Cologny

CRÉDIT AGRICOLE (SUISSE) S.A.

CVCI

Partenaire du magazine

DEBIO MANAGEMENT

DEBIO PHARM

Département de l'Economie et du Territoire

deRham IMMOBILIER

business Valais
Développement économique du Valais romand

ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

FASA

Fédération des Entreprises Romandes Genève

FIDAG FIDUCIAIRE

FIDUSERVICE SA

Firmenich

FLV-WMV

FMB

FPE
Fédération Patronale et Economique

Givaudan

Pascal GROS
cimo Compagnie Industrielle de Monthey sa

groupe e

Groupe PX

haw

IBC Courtier d'assurances

INDTEC
INDUSTRIALISATION ET TECHNOLOGIE S.A.

ismeca

JUGGERS SÉCURITÉ

GGBa ou l'éloge de l'intercantonalité

Chères Créatrices,
Chers Créateurs,

Inventivité, prise de risque et esprit d'équipe. Trois valeurs cardinales de l'entrepreneuriat - trop souvent considérées comme le strict apanage du secteur privé - mais dont les autorités des cantons de Berne, Fribourg, Vaud, Valais, Neuchâtel et Genève viennent pourtant de faire une belle démonstration en unissant la destinée de leur promotion économique au sein de la Greater Geneva Berne area (GGBa).

Quel autre projet plus emblématique que GGBa pouvait-il mieux introduire le thème de cette nouvelle édition du magazine Créateurs consacrée à l'intercantonalité ? De par la nature très institutionnelle de ce thème, le lecteur ne manquera pas de s'interroger sur sa pertinence dans un monde économique transcendant depuis belle lurette les frontières étatiques ! Alors les frontières cantonales, pensez donc !

Pourtant, sous les effets de la crise financière et économique, n'assiste-t-on pas, de-ci de-là, à des tentatives de repli, voire de réintroduction de mesures protectionnistes au profit des économies-nations confrontées à la nécessité refinancer leurs politiques anticycliques à coup de centaines de milliards ? Dans ce contexte, les cantons-membres de GGBa ont assurément fait preuve d'esprit d'entreprise en choisissant la voie de l'ouverture et du non-conformisme.

Avec l'avènement de GGBa, la Suisse occidentale confirme définitivement son statut de laboratoire en matière d'économie publique. Un laboratoire dont les réalisations antérieures (Platinn, Alliance, Micronarc, BioAlps, Alp ICT) sont autant de démonstrations d'une réconciliation entre logique institutionnelle et économique au service de nos entrepreneurs !

Lionel Eperon
Chef du Service de l'économie, du logement et du tourisme du Canton de Vaud (SELT)

SOCIÉTÉS 5
Profils de créateurs 6
Que sont-ils devenus 9
Financement 11
Comité de sélection de projets 12
Produits du trimestre 13

ORGANISMES 17
Actualité des partenaires 18
Ils soutiennent Genilem 28

DOSSIER 29
Créativité intercantonale 29
La grande Suisse occidentale : l'union fait la force. 30
L'intercantonalité profite aussi aux créateurs d'entreprises 32
Un exemple de plateforme intercantonale : Alp ICT 33
Réseau suisse des chambres de commerce, mode d'emploi. 34

EN PRATIQUE 35
Formation 36
Réseau 37
Sucess story 38
Fiche technique 39

AGENDA 41

ANNUAIRES 45
Structures d'aide à la création d'entreprise 46
Entreprises soutenues 49

sociétés

PROFILS DE CRÉATEURS

Une passionnée au service de la musique 6

Rider et cheffe d'entreprise 7

En quelques clics, une salade sur votre bureau 8

QUE SONT-ILS DEVENUS

Ivo Iossiger : La ruée vers l'or imprimé 9

FINANCEMENT

Gramitech : Deux millions pour des isolants verts 11

COMITÉ DE SÉLECTION DE PROJETS

Emphase : visual data organisation & design research 12

PRODUITS DU TRIMESTRE

Cfinancials.com révolutionne la finance 13

Metavision développe MyCast WEB 14

Melazic lance un service traiteur de cupkakes 14

Greenmotion : bornes pour véhicules électriques 15

Fruits frais étoffe sa palette de fruits et légumes 16

Alphabet Club propose des stages d'été 16

Cécile Aubert

une passionnée au service de la musique

Le Brassus, Vallée de Joux. Une enfant du pays, Céline Renaud, y a fondé la société JMC Lutherie avec un maître-luthier, artiste et compositeur, Jeanmichel Capt. Ensemble, ils ont créé le soundboard, une enceinte acoustique en bois au son magique.

Céline Renaud, fondatrice de JMC Lutherie, devant un soundboard

Révéler la chaleur de la musique, voici la mission que s'est donnée Céline Renaud depuis la création de son entreprise JMC Lutherie en 2005. Ecole hôtelière de Lausanne, marketing chez Jaeger-LeCoultre, controlling financier chez Breguet, un parcours qui ne mène pas forcément dans la forêt du Risoud, où se trouvent les fameux épicéas de résonance qui font la joie des luthiers et des cueilleurs d'arbres. Pourtant, c'est dans sa Vallée de Joux natale qu'elle dit oui au luthier Jeanmichel Capt un soir de novembre 2004 au coin du feu. Pas question de mariage, mais de business. Il veut créer et vendre des guitares et il demande à Céline Renaud de devenir son associée : « Jeanmichel, un luthier génial et solitaire, guitariste compositeur autodidacte, me parle de son projet d'entreprise de lutherie et me demande : tu veux m'aider ? j'ai répondu oui, sans hésiter. On a dessiné les plans de notre future entreprise comme ça, devant la cheminée. » C'est le début d'une belle aventure où les deux associés découvrent leur complémentarité : « Il est instinctif, visionnaire, inventeur, moi réfléchie, audacieuse et enthousiaste. » Et une pro de la finance et du marketing.

Petite, je voulais devenir femme d'affaires

Céline Renaud a toujours eu le virus de l'entrepreneuriat : « Petite, quand on me demandait ce que je voulais faire, je répondais femme d'affaires. Sans même savoir ce que cela voulait dire… » Plus tard, après avoir créé JMC, la jeune femme a eu une conversation avec Nicolas Hayek de qui elle dépendait directement comme responsable du controlling financier international chez Breguet. « Il m'a dit vous êtes une vraie entrepreneur, maintenant, raconte Céline Renaud. Nous avons la même énergie entrepreneuriale, j'aime créer, aller de l'avant, inventer. J'ai le goût du risque et un grand besoin d'autonomie. » Et comme c'est peu dire que cette jeune femme sait ce qu'elle veut, à peine l'idée de JMC lancée, elle a lu un livre sur Comment créer son entreprise ? « C'est là que j'ai appris l'existence de Genilem et je les ai tout de suite contactés. Puis j'ai été accompagnée pendant trois ans », précise Céline Renaud.

Une table d'harmonie révolutionnaire : le soundboard

Créer une PME dans la Vallée de Joux, c'était déjà bien, mais les deux associés ne se sont pas arrêtés en si bon chemin. Ils ont carrément inventé une nouvelle manière d'écouter la musique : le soundboard. « Ce bois des épicéas de résonace du Risoud que nous dégotte notre cueilleur d'arbre Lorenzo Pellegrini était trop beau pour ne faire que des guitares. Nous voulions toucher un plus grand public. Et petit à petit a germé l'idée d'une enceinte acoustique. », explique la créatrice.
Ce bel objet de bois, qui révèle grâce à son bois précieux le son d'une chaîne hi-fi, Céline Renaud le promène jour après jour pour le faire connaître : « les gens ont peur de ce qui est nouveau, mais ils sont intrigués, charmés. » La fondatrice de JMC rencontre près de 100 personnes par semaine. Il faut dire qu'elle sait y faire : le contact humain ne lui fait pas peur, et son enthousiasme est contagieux : « Mes clients, je les aime. Et leur transmettre l'émotion de la musique grâce au soundboard, c'est un vrai cadeau. Certains me disent que le soundboard prend soin d'eux et de leur maison. Je garde des liens forts avec eux. » Networking aidant, le produit phare de JMC Lutherie séduit de plus en plus. Le chef étoilé Philippe Rochat en a même acquis un et un architecte d'intérieur en a commandé une douzaine pour un de ses clients.

> « Mes clients, je les aime. Et leur transmettre l'émotion de la musique grâce au soundboard, c'est un vrai cadeau. »

Objectif de vente : 1200 soundboards par an

Si l'objectif 2010 est de vendre 120 enceintes, à terme, Céline Renaud espère en vendre 1200 par année, à 8 900 francs pièce. « A court terme, nous visons de nouveaux marchés comme l'Espagne, la Grande-Bretagne et le Québec, explique la jeune femme. Ici, je prends mon bâton de pèlerin et je prospecte, par monts et par vaux. Il n'y a pas d'autre solution pour convaincre les gens que de leur montrer le soundboard, et surtout de le leur faire écouter. » Un son pur et un objet magnifique qui ne peuvent laisser indifférent. Ce qu'ont compris les investisseurs qui commencent à s'intéresser sérieusement à la société du Brassus. JMC vient en effet de gagner le prix de la soirée partenaires 2010 de Capital proximité et a levé la coquette somme de 621'000,00 francs en 2009. ■

·jmc· lutherie
www.jmclutherie.com

Cécile Aubert

Rider et cheffe d'entreprise

Nods, un village du Jura bernois au pied du Chasseral, 750 habitants. Et une entreprise accompagnée par Genilem : GIN Kiteboarding Sàrl, qui développe, produit et vend des cerfs-volants de traction, plus communément appelés kites. Rencontre avec sa manager, Fabienne Kaufmann.

Comment est né GIN kiteboarding ?
J'ai une formation de professeur de sport et j'ai enseigné le sport dans les écoles neuchâteloises. A cette époque, j'ai vécu les débuts du kite en Suisse avec toute son évolution. Puis j'ai eu l'opportunité de travailler pour une marque suisse de kites (qui depuis a été vendue à des Italiens) et j'ai créé en parallèle ma propre société de distribution de matériel de kites pour la Suisse : Blue Diffusion.
Puis, une entreprise coréenne de parapentes de grande réputation internationale, GIN Gliders, m'a contactée pour développer son secteur kites. J'ai donc travaillé pour cette marque pendant environ une année et demi tout en gérant les activités de ma propre société. Ensuite nous avons décidé de séparer les activités kites et parapentes de l'entreprise coréenne. J'ai alors repris tout le secteur kite et j'ai créé ma propre société, GIN Kiteboarding. Nous sommes actuellement un petit team d'une dizaine de personnes. Je travaille notamment avec Robert Graham, designer de grande renommée. Il est également basé à Nods et nous collaborons ensemble depuis le début de mes activités kites.

Pratiquez-vous encore le kite en compétition ?
Non. Cela devenait difficile de gérer de front ma société et les compétitions de kite, j'ai donc cessé la compétition. J'avais d'ailleurs participé à beaucoup de courses racing sur neige et j'étais un peu lassée ; pour ce qui est du freestyle, je n'avais plus forcément le niveau. Je pratique évidemment toujours le kite pour suivre le développement de nos produits et aussi bien sûr pour le plaisir !

Quels sont les côtés positifs et négatifs de votre fonction ?
Ce qui me fascine, c'est de suivre toutes les étapes de l'évolution du produit : la création d'un nouveau cahier des charges, le travail sur l'ordinateur, les nombreux prototypes, la réalisation du produit final, la production et enfin la livraison à nos clients. Quand une nouvelle livraison arrive, c'est toujours très palpitant ! A cela s'ajoute les prises de décisions marketing, la communication autour des produits. J'adore le côté créatif de ma fonction. Pour les côtés négatifs, je mentionnerais les périodes de doutes, d'anxiété, les remises en questions, les nuits blanches…

Quels défis pour GIN kiteboarding en 2010 ?
Nous débutons notre quatrième année d'existence. Nous avons développé une gamme complète de produits qui supportent aisément la comparaison avec les marques leaders sur le marché mondial, avec en plus les spécificités propres et exclusives à notre marque. GIN Kiteboarding offre une qualité haut de gamme, des produits pour l'eau la terre et la neige issus d'un développement suisse. A ce jour, notre but est de développer davantage notre réseau de ventes, d'ouvrir de nouveaux marchés, de trouver des pays distributeurs supplémentaires. Le kite est en pleine expansion, il faut être réactif. Autre projet pour 2010, la création de la GIN Kiteboarding Academy qui proposera des cours de kite dans la région de Neuchâtel et du Jura bernois ainsi que des séjours organisés à l'étranger. La demande est forte pour des cours d'initiation ou de perfectionnement. Comme j'ai une formation de professeur de sport, j'ai à cœur de proposer un enseignement du kite de grande qualité.
Un troisième axe pour 2010 est la recherche d'investisseurs pour nous développer plus rapidement être plus performants, avec notamment un projet innovant sur le plan écologique.

Fabienne Kaufmann

Comment êtes-vous entrée en contact avec Genilem ?
J'ai connu Genilem grâce à une présentation d'Alexandre Peyraud, gestionnaire et responsable des formations Genilem, dans le cadre d'un cours Venturelab. Je suis accompagnée par Pierre Mercerat de Genilem Arc jurassien. Ce soutien est très utile et me permet de prendre du recul, de partager et d'avoir la possibilité de poser des questions précises sur n'importe quel sujet concernant la gestion de ma société.

Pourquoi être basée à Nods ?
Je suis originaire de Neuchâtel, mais j'ai pratiqué pendant plus de 10 ans le parapente « à haute dose » dans la région du Chasseral, et je suis tombée sous le charme de cette région. Nous sommes proches des lacs de Bienne et de Neuchâtel où nous pouvons pratiquer le kitesurf, et en hiver nous pouvons tester nos snowkites devant le bureau. C'est donc l'endroit idéal ! ■

GIN KITEBOARDING

www.ginkites.com

Cécile Aubert

En quelques clics, une salade sur votre bureau

C'est en mangeant une salade après avoir fini sa tournée de livraison de courrier que Samir Zekri, le fondateur de la société genevoise Suprêm'Salade, soutenue par Genilem, a eu une révélation: pourquoi ne pas créer une société de livraison de salades dans les bureaux?

Samir Zekri,
fondateur de Suprêm'Salade

Comment s'est créée Suprêm'Salade?
Je travaillais dans une société de courrier express depuis quatre ans, je côtoyais donc beaucoup de secrétaires et je constatais qu'à midi, c'était pause-sandwich. Je me suis dit qu'il existait une demande de service de livraison de repas sain au bureau. Puis, un jour, en mangeant une salade au Mac Do, j'ai eu l'idée d'une société qui préparerait des salades et les livrerait. Les secrétaires à qui j'en ai parlé ont trouvé l'idée bonne. Un ami graphiste m'a créé un logo avant même que je me lance. Puis j'ai acheté l'adresse internet salade.ch, j'ai contacté un maraîcher genevois, j'ai quitté mon job et je me suis lancé!

« Quand je parlais de mon projet, on éclatait de rire. »

Vous n'aviez pas d'expérience de cuisine, est-ce un handicap?
J'adore faire les choses par moi-même, je travaille depuis l'âge de 17 ans et une enfance difficile m'a obligé à toujours devoir me débrouiller. Ce n'était donc pas des salades qui allaient m'effrayer! Mais quand je parlais de mon projet, on éclatait de rire. Mes amis ont cru que je voulais planter des salades, ils m'ont pris pour un fou en s'imaginant Sam dans un champ avec un chapeau… Mais je ne les plante pas, je les prépare, nuance. Même si j'ai un grand respect pour les gens qui se lèvent tôt! La première année j'avais 8 salades, assez classiques, sur mon menu. Puis j'ai été plus créatif, j'ai fait des essais et je développe sans cesse ma carte. Idem pour les desserts, que je prépare moi-même aussi. Je cherche des ingrédients dans les livres, je teste mes salades en les proposant d'abord comme salade du mois et si elles ont du succès je les intègre à ma carte.

Quels sont les côtés positifs et négatifs de la vie de créateur?
Je ne regrette jamais ce que je fais, j'assume. C'est une force quand on crée sa société. Certes, il y a eu des périodes de doute, lorsque je n'atteignais pas un objectif et des journées où personne ne commandait de salade. Mais j'ai continué à y croire car je savais que fondamentalement c'est une bonne idée, il existe une demande de livraison de repas sains. Je vais d'ailleurs me lancer dans des plats chauds prochainement. Et je vis aussi de super moments qui remontent le moral, par exemple lors d'une bonne journée de livraisons, ou pendant les Fêtes de Genève, quand je me rends compte que la clientèle répond à mes produits. J'aime ce que je fais, sinon j'arrêterais. Mais je suis réaliste, les débuts d'une entreprise sont difficiles, c'est même la galère, on gagne peu, mais on a la satisfaction de faire les choses par soi-même. Je maîtrise mon produit et ça, ça me plaît!

Comment avez-vous connu Genilem?
Une amie m'en a parlé et je les ai contactés car je cherchais un soutien administratif et commercial. Quand je suis passé devant le Comité de sélection de projets de Genilem, les jurés m'ont posé des questions sur les tarifs, la marge, etc. Ils ont vu que j'étais sérieux et que je savais où j'allais. Je suis assez organisé, une école d'informatique où j'ai étudié à 20 ans m'a appris à faire des organigrammes, ça me sert encore maintenant pour comprendre la structure et la logique d'un projet. J'aime les tableaux et je suis un calculateur. Le gestionnaire qui me suit, Cyril Brungger, me permet surtout d'échanger et de me poser les bonnes questions, c'est un regard externe qui m'aide à tenir mes objectifs. D'ailleurs, mon objectif 2010 c'est de dire au monde entier que Suprêm'Salade existe, enfin, à Genève pour commencer! ■

www.salade.ch

Frédéric Vormus

La ruée vers l'or imprimé

Il transforme les livres en fichiers numériques à l'aide de grandes machines qu'il a lui-même créées. Pionnier du Far West digital, Ivo Iossiger scanne l'écrit depuis l'an 2000, l'année de sa sélection par Genilem. Dix ans plus tard, il est leader du marché suisse. Retour sur une belle conquête.

Ivo Iossiger

En 2000, vous avez développé une machine qui digitalise les livres. Pourquoi vous êtes-vous lancé dans ce domaine ?
Dans un premier temps, nous cherchions, mes associés et moi-même, un produit pour notre société ASSY SA. On fabriquait des machines automatiques pour l'industrie mais un jour on en a eu ras-le-bol de vendre une seule machine et de devoir en recréer une nouvelle à chaque fois. Les acheteurs nous payaient le développement mais la machine leur appartenait. Impossible de faire du « repeat business ». On a décidé de construire une machine pour nous mais il fallait d'abord trouver un

> « On a passé 6 mois à analyser les marchés, on voulait quelque chose dans un autre univers professionnel. »

créneau prometteur. On a passé 6 mois à analyser les marchés, on voulait quelque chose dans un autre univers professionnel. La bulle Internet venait d'exploser pourtant on savait que c'était l'avenir. En s'intéressant aux contenus, on s'est rendu compte qu'il y avait la musique, les images mais pas encore de livres. Renseignements pris, on a su que, pour les scanner, il fallait les massicoter. C'était un massacre ! Personne ne voulait attaquer les bibliothèques et les collections. Pour scanner, les pages devaient se tourner à la main et nécessitaient une main d'œuvre colossale. Nous voulions relever le challenge. Tourner des pages, c'est quelque chose de très mécanique donc de très automatisable.
On a trouvé un modèle d'affaire en nous projetant dans un autre univers puis en revenant vers ce que l'on savait faire.

Comment est-ce que cela s'est passé ensuite ?
On a construit une machine très sophistiquée, trop sophistiquée. Trop, car au début les gens se sont demandés pourquoi on avait besoin d'un monstre pareil puisqu'avec deux doigts on pouvait le faire. Ceux qui pensaient de cette manière ne voyaient pas le problème dans le volume, dans la numérisation de la masse. La machine avait la possibilité de faire ce que l'on fait à main nue mais jusqu'à une vitesse de 3000 pages à l'heure ! On a finalement trouvé notre technologie après 2 ans de R & D. LA machine valait CHF 300 000. Nous avons néanmoins réussi à vendre notre première machine à l'université de Stanford aux Etats-Unis

Stanford, le fief de Google, l'entreprise qui attise toutes les peurs lorsque le thème de la numérisation est abordé. Comment vivez-vous cette concurrence ?
Google a annoncé son projet de numérisation près de 5 ans après le nôtre. En janvier 2000, quand on a démarré, tout le monde pensait que le livre numérique allait peser 50 mégas, qu'il faudrait des heures pour le télécharger. ▶

J'ai fait le pari que notre technologie serait prête quand les technologies de transfert et de stockage seraient prêtes aussi. En décembre 2004, Google a annoncé son gigantesque projet. Cela nous a donné une nouvelle dimension et confirmé nos intuitions.
Dans le premier article du New York Times sur la question, nous étions cités en bas de page comme la société qui répondait à ce besoin. Ce jour-là, mon téléphone n'a pas cessé de sonner. La planète entière appelait pour savoir ce que je pouvais faire. Evidemment, ils pensaient que c'était gratuit. Quand je suis arrivé avec ma machine à CHF 300 000, plus personne n'était en ligne.

« La connaissance est emprisonnée dans les pages des livres. Il faut la chercher, la valoriser. On va libérer la connaissance. »

Puisque Google a annoncé que tout allait être gratuit, notre carnet de commandes a été gelé. En 2006, les affaires sont reparties car les gens se sont rendus compte que Google exagérait et qu'il ne fallait pas trop attendre d'eux. En plus, il y a eu beaucoup de procès intentés par les éditeurs pour des questions de droit d'auteur que Google ne respecte pas.
Le processus de numérisation enclenché, nous avons lancé notre deuxième plan, la prestation de services. Depuis la première esquisse du premier business plan que l'on avait fait pour Genilem, c'était notre objectif. Du coup, on commencé à étendre notre activité pour devenir aujourd'hui le plus grand atelier de numérisation en Suisse : livres de référence des entreprises, des institutions ; les registres d'Etat civil, le cadastre. Il y a aussi les documents des grandes organisations internationales. Nous ne sommes pas sur le même marché que Google.

C'est-à-dire que vous aviez prévu tout le développement de l'entreprise ?
Nos premières idées, dans notre premier business plan qui tenait sur une page et demi et que nous avions présenté à Genilem, étaient les meilleures. Toutes les déviations imposées par les venture capitalists, les investisseurs qui n'avaient rien compris, qui se trompaient car ils voulaient des business model mesurables étaient fausses. Que de temps perdu avec ces connards ! Dix ans plus tard, nous faisons exactement ce qui était prévu en 2000. On avait trouvé notre voie avec nos premières idées : on a commencé par vendre notre technologie à des entreprises, à des universités pour s'autofinancer et pour pouvoir développer ce service de numérisation.

Continuez-vous à vendre des machines ?
Oui, nous continuons sur les deux dimensions : digitalisation et construction de machines. Comme nous ne pouvons pas offrir notre service dans tous les pays, nous avons sorti une petite machine, la Digitizing Line mini, qui se rapproche d'une photocopieuse par la taille. On équipe des acteurs des marchés locaux avec lesquels, à terme, nous voulons développer des franchises et des partenariats.

Est-ce qu'un jour tous les livres seront numérisés et le rêve des Anciens d'une bibliothèque universelle sera réalisé ?
Oui probablement mais ce n'est pas à notre échelle. Même si l'on vit cent ans, on n'y arrivera pas. Je suis très heureux de participer à une telle aventure. La connaissance est emprisonnée dans les pages des livres. Il faut la chercher, la valoriser. On va libérer la connaissance. On contribue à quelque chose de superbe. A l'époque, j'utilisais une autre formule : on fabrique les pompes qui vont extraire le pétrole de demain. Le combustible, c'est l'information. ■

Sandy Wetzel

deux millions pour des isolants verts

Formidable coup d'accélérateur pour le développement de l'entreprise Gramitech SA: une augmentation de capital de CHF 2 millions a été réalisée avec le fonds de seed capital Polytech Ventures et divers investisseurs privés.

350'000 francs, puis 350'000 autres francs huit mois plus tard, et finalement 1.3 millions investis par Polytech Ventures en novembre 2009. La start-up vaudoise, encore presque totalement méconnue il y a deux ans, séduit les investisseurs du « green new deal ».
Anciennement nommée Biomass Process Solutions et installée à Chavornay (VD), Gramitech développe et fabrique des panneaux d'isolation à base de fibres de celluloses extraites d'herbe (voir Créateurs no 7, décembre 2008).

> « Gramitech pourra démontrer que les produits verts peuvent être rentables à grande échelle. »

Deux nouveaux sites de production

Les produits écologiques sont souvent handicapés par leurs prix peu compétitifs et une plus-value difficilement perceptible par le client. Le secteur est donc, d'une certaine manière, tributaire des aides publiques.
Grâce à ce financement destiné à étendre ses opérations et ainsi satisfaire la demande de l'industrie de la construction, Gramitech pourra démontrer que les produits verts peuvent être rentables à grande échelle. Les deux millions de francs fraîchement arrivés permettront une forte augmentation de la capacité de production de l'entreprise. En Suisse, un nouveau site sera aménagé avec un espace de production et de stockage plus important. Et un second site sera créé en France.

Un concours, un événement, et c'est parti!

La rencontre avec le fonds d'investissement Polytech Ventures a lieu en juin 2009 dans le cadre du Cleantech Summit, organisé à Genève. Au préalable, Gramitech avait été sélectionné parmi les 25 meilleures entreprises européennes du secteur des technologies environnementales et de l'énergie (cleantech). L'entreprise a ainsi eu le privilège de se présenter devant un parterre international d'investisseurs.
A l'image d'un bon nombre de participants, Polytech y était venu pour évaluer des opportunités d'investissement. Une relation suivie s'est alors établie entre la start-up et le fonds d'investissement régional. Et en cinq mois, l'affaire était conclue.

Une solide équipe de management

Suite à son entrée dans le capital de la société, Polytech Ventures s'est vu attribuer deux sièges au nouveau conseil d'administration de Gramitech SA. Per Dybwad, CEO du fonds, a même été élu président.
« Avec cet engagement, Polytech renforce nos capacités, et les responsabilités sont mieux distribuées. L'engagement de Polytech est important et très bienvenu. » souligne Stefan Grass, inventeur et fondateur de l'entreprise. ■

Polytech Ventures SCPC

- Fonds d'investissement d'environ CHF 15 millions
- Créé conjointement par l'EPFL, l'Etat de Vaud, le Parc scientifique d'Ecublens (PSE), la Fondation pour l'innovation technologique (FIT) et la Fondation de famille Sandoz.
- Mission: favoriser la création et le développement d'entreprises technologiques situées en Suisse occidentale.

Gramitech
BIOMASS PROCESS SOLUTIONS

www.gramitech.ch

Polytech Ventures

www.polytechventures.ch

Cécile Aubert

Emphase : visual data organisation & design research

Le Comité de sélection de projets de décembre 2009 a accordé l'accompagnement Genilem à la société genevoise Emphase, dauphin du Prix Genilem HES 2009 remis à la FER-Genève en novembre dernier.

© Lully Gonzalez - FER

Fabienne Kilchör et Sébastien Fasel, associés d'Emphase

Créée par Fabienne Kilchör et Sébastien Fasel, deux jeunes spécialistes en communication visuelle travaillant dans le collectif de graphistes La Fonderie à Carouge, Emphase se consacre à la visualisation des connaissances, un domaine novateur du design graphique. Cette approche est en quelque sorte une traduction visuelle de données quantitatives, qualitatives ou abstraites en des systèmes visuellement clairs, lisibles et structurés. Plus en vogue de l'autre côté de la Sarine, ce domaine émergent pourrait faire des heureux dans les entreprises

> « Maintenant que l'on a créé Emphase, on réalise ce que fonder une société sàrl engendre. »

et institutions qui peinent à partager leurs données brutes de manière efficace. « Le domaine est vaste, explique Sébastien Fasel, il nous permet de toucher à plusieurs techniques de la communication visuelle et de développer plusieurs supports. »

Emphase

www.emphase.ch

Prix Genilem HES 2009

Pourquoi créer une entreprise ? « Notre envie, c'était d'abord de travailler ensemble », explique Sébastien Fasel. Les deux associés d'Emphase se sont connus sur les bancs du département de communication visuelle de la Haute Ecole d'Art et de Design (HEAD) qui fait partie des HES-SO Genève. Fabienne Kilchör y était assistante et Sébastien Fasel étudiant. Travailler ensemble, ils l'ont d'abord fait en rejoignant le collectif La Fonderie il y a un an. Et maintenant, ils franchissent une nouvelle étape : la création d'un entreprise. « En voyant les affiches du Prix Genilem HES dans notre école, nous nous sommes dit qu'il fallait tenter le coup, explique Sébastien Fasel. Nous connaissions Genilem car des amis à moi avaient approché l'association et l'agence dans laquelle travaillait Fabienne est une ex-accompagnée. »

Elaborer un business plan solide

« Pendant le concours, nous avons rencontré l'un des coach de Genilem, Cyril Brungger, raconte Fabienne Kilchör. Il nous a permis de progresser dans la rédaction de notre business plan en nous posant des questions pointues, incisives, qui nous ont obligé à réfléchir. Et il a insisté sur la manière de vendre nos activités, l'aspect marketing, business, auquel nous ne sommes pas forcément familiarisés comme graphistes. » Ce qui a porté ses fruits, puisque la société Emphase a remporté le second prix du Concours Genilem HES. Et le droit de participer au Comité de sélection de projets. Les jurés ont été séduits, dont Nelly Wenger, qui connaît bien le domaine, et ont accordé les trois ans d'accompagnement aux deux jeunes designers. Alors, le trac ? « Maintenant que l'on a créé Emphase, on réalise ce que fonder une société sàrl engendre. Auparavant, nous avions toujours eu deux ou trois jobs en même temps, maintenant il va falloir se concentrer sur notre projet et développer nos activités dans une direction bien précise, explique Fabienne Kilchör. Nous sommes en phase de mise en place, de structuration de notre entreprise. Et nous allons élaborer une plaquette pour démarcher nos clients. Et nous comptons beaucoup sur notre coach Genilem pour nous appuyer ! » ■

Sandy Wetzel

cfinancials.com, une révolution dans le monde de la finance

Les technologies de l'information se mettent au service de la finance. Sur la plateforme Cfinancials.com, 6.9 millions de produits financiers et leurs spécifications (prix, descriptifs, sous-jacents, etc.) sont dorénavant accessibles gratuitement et facilement en un seul clic. Une première mondiale.

Après trois ans de développement conceptuel et informatique, Cfinancials SA a été fondée en février 2009 par un spécialiste de la banque et de la finance, qui révolutionne ainsi l'accessibilité en ligne des produits financiers du monde entier.
« Durant 15 ans passés dans le monde des banques d'investissement et privées, j'ai identifié un réel besoin d'établir des listes complètes des produits proposés à la clientèle. En tant que trader puis directeur d'investissement, je passais davantage de temps à rechercher des produits qu'à traiter ou proposer ceux-ci », commente le fondateur de Cfinancials. « Finalement, avec la collaboration de plusieurs partenaires, j'ai saisi l'opportunité de répondre à ce besoin dans le cadre d'un projet d'entreprise, Cfinancials », poursuit-il.

« Obtenez une plateforme incomparable dans sa performance et sa fonctionnalité. »

La plus grande base de données au monde

Cfinancials a élaboré sa plateforme Web en étroite collaboration avec deux géants reconnus du secteur financier : Thomson Reuters et SIX Telekurs. Les informations de la base de données proviennent également de Dow Jones News et d'entreprises privées. Le résultat est éloquent ! Cfinancials a créé la plus grande base de données en ligne, regroupant la quasi-totalité des produits financiers dans le monde. Ajoutez à cela un moteur de recherche comportant des options avancées et un outil de travail pointu, et vous obtenez une plateforme incomparable dans sa performance et sa fonctionnalité.
« Après les premiers contacts avec des établissements bancaires, j'ai identifié un autre vecteur de développement. Les banques me demandaient d'intégrer la base de données dans leur système interne, de manière à pouvoir travailler dessus (établissement de graphiques, comparaisons, corrélations, etc.) et personnaliser les documents extraits de celles-ci à destination de leurs clients (ajout du logo, etc.). Je leur ai alors proposé une démarche plus moderne et plus efficace en leur offrant un accès particulier à Cfinancials.com, répondant ainsi exactement à leurs besoins internes. En somme, Cfinancials.com est devenu un outil de travail partagé et externalisé », explique le directeur.

Transparence et données brutes

Les outils traditionnels de recherche de produits financiers disponibles à ce jour ne livrent des informations que sur les produits de l'entreprise qui les vend.
La singularité et la force de Cfinancials réside donc dans le fait de fournir des informations factuelles provenant de toutes les sources, de manière brute et transparente, sans aucune interprétation ni commentaire. Il s'agit avant tout d'un outil de travail destiné aussi bien au grand public qu'aux professionnels de la finance, qui feront leurs propres analyses sur les produits répertoriés dans la base de données.

Business model inspiré de Google ?

Pour reprendre les termes d'un article paru dans l'AGEFI du 11 janvier 2010, nous pouvons affirmer que « la start-up veut devenir le Google de la finance ». Dès lors, rien d'étonnant de voir que le modèle d'affaires de Cfinancials se rapproche fortement de celui des milliardaires Sergey Brin et Larry Page. Revenus publicitaires, annonces de nouveaux produits, référencement dans le moteur de recherche (ranking), liens de sponsoring, vente de statistiques et autres sont les principales sources de financement de l'entreprise.
Si dans le jargon populaire anglais nous utilisons volontiers l'expression « Google it ! » pour effectuer une recherche basique sur le Web, peut-être dirons-nous prochainement « Cfinancials it ! » dans le milieu de la finance ? ■

Cfinancials SA

- Base de données et moteur de recherche.
- Ouverture progressive au public dès 2010.
- Accès libre et gratuit.
- Près de 7 millions de produits répertoriés (actions, obligations, options, fonds de placement, produits structurés, dettes titrisées, dérivés sur crédits, etc.).
- 3.5 milliards de valeurs actualisées au quotidien.

FINANCIALS

www.cfinancials.com

Cécile Aubert

metavision développe mycast web

Metavision, suivie par Genilem, multiplie ses supports de diffusion en se lançant dans l'affichage dynamique et web.

Depuis quelque temps, le monde de l'affichage dynamique (communication par l'écran) connaît un développement sans précédent, notamment dans le milieu des entreprises, en offrant de nouvelles perspectives à la communication interne. Fort de ce constat, Metavision ajoute une pierre de plus à l'édifice en lançant sur le marché son nouveau module MyCast WEB. S'intégrant parfaitement à la plateforme logicielle MyCast, destinée à la diffusion de contenus multimédias (images, vidéos, animations,…) à l'origine sur des réseaux d'écrans plats, MyCast WEB vous offre également la possibilité de diffuser vos programmes sur le web. Ainsi, la même interface orientée utilisateur, vous permet désormais de diffuser vos campagnes d'informations en quelques clics aussi bien sur vos écrans que sur l'Intranet de votre entreprise ou sur votre site web dans des encarts prévus à cet effet. MyCast WEB peut également être utilisé indépendamment, uniquement pour diffuser vos programmes sur le web. ■

www.metavision.ch

melazic lance un service traiteur de cupkakes

Melazic, société vaudoise accompagnée par Genilem, ce sont deux sœurs, Soizic et Mélanie, qui un jour ont décidé de créer les habits de leurs rêves. Pour ce faire, elles revisitent les contes de fées de leur enfance afin de créer t-shirts, badges et shopping bags sur lesquels trônent des textes décalés, remplis de poésie, d'une pointe d'impertinence et parfois d'un soupçon de féminisme. Depuis peu, les deux sœurs ont succombé à la cupcakemania…

Les cupcakes, ce sont de petits gâteaux cuits dans un moule en papier et recouverts de glaçage coloré, puis de décorations en sucre. Bref, c'est la pâtisserie girly par excellence. Ces gourmandises viennent tout droit des Etats-Unis et d'Angleterre où elles sont aussi appelées « Fairy cakes », les gâteaux de fées… Avec un nom pareil, pas étonnant que les cupcakes aient fini par rejoindre le Royaume Melazic ! Après maintes dégustations et essais en cuisine, Mélanie et Soizic proposent un service traiteur de cupcakes.

L'anniversaire de votre petite Princesse, un enterrement de vie de jeune fille, une soirée d'entreprise, un mariage ou encore une Baby Shower : régalez vos invités et faites-les replonger en enfance avec nos délicieuses bouchées. Elles feront fureur sur votre buffet ! Les cupkakes sont personnalisables en fonction de chaque événement et livrés dans de jolies boîtes ou sur des présentoirs. ■

cupcakes@melazic.com

www.melazic.com

Sandy Wetzel

un réseau intelligent de bornes de recharge pour véhicules électriques

Réduire la dépendance aux énergies fossiles et diminuer la pollution induite par la mobilité croissante sont des ambitions de plus en plus présentes dans notre société. Mais les infrastructures disponibles ne permettent malheureusement que trop peu souvent de les réaliser.

La société lausannoise Green Motion Sàrl innove dans le domaine de la mobilité électrique et propose dorénavant une plate-forme technologique permettant de piloter et de gérer un réseau de bornes de recharge dans son ensemble. Composé du boîtier électronique GMCU (Green Motion Core Unit) embarqué dans les bornes de recharge et d'une suite logicielle permettant de coordonner le fonctionnement de celles-ci, le système développé par Green Motion présente l'avantage incomparable de pouvoir être intégré dans des stations de recharge fabriquées par des tiers et de s'adapter continuellement à leur évolution.

Les cartes d'utilisateurs sans contact - à prépaiement ou sous forme d'abonnement - permettent de gérer le contrôle d'accès aux bornes, tandis que des capteurs électriques assurent un contrôle de la sécurité d'utilisation (vérifications des branchements, des disjoncteurs, etc.). Une interface de communication instaure un dialogue entre les bornes et avec les systèmes de gestion centraux. Finalement, Green Motion propose une plate-forme Web pour localiser les bornes de recharge et vérifier leur disponibilité en temps réel. Autant de facilités pour les (futurs) utilisateurs et exploitants de bornes de recharge pour véhicules électriques… ■

www.greenmotion.ch

WHAT SETS YOU
APART
FROM ALL THE REST ?

SOLUTIONS THAT IMPROVE PROCESSES, SYSTEMS AND PEOPLE

In a world where competing products and services begin to look the same, it's the processes and systems behind them that make the real difference and deliver competitive advantage. Partnering with the world's leading certification, inspection, testing and verification company opens the door to better performing processes, increasingly skilful talent, consistent and compliant supply chains and more sustainable customer relationships delivering profitable competitive advantage. Work with the global leader and take your commitment to the next level, contact us at certification@sgs.com or visit www.sgs.com/difference.

SGS IS THE WORLD'S LEADING INSPECTION, VERIFICATION, TESTING AND CERTIFICATION COMPANY

WHEN YOU NEED TO BE SURE SGS

© SGS SA 2010. ALL RIGHTS RESERVED.

Cécile Aubert

Fruits Frais étoffe sa palette de fruits et légumes

Fruits Frais, créée en février 2009 et accompagnée par Genilem depuis juin 2009, ravitaille déjà 500 entreprises en saveurs vitaminées. La société vaudoise propose un service de livraison de fruits sur abonnement. Forte de son succès, elle déjà élargi son offre et décline dorénavant fruits et légumes en plusieurs formules.
Le Mix'n Croc Crudités : des plateaux de légumes fraîchement découpés et accompagnés de sauces savoureuses, pour des apéritifs ou une envie de grignoter pendant une réunion.
Le Mix'nCroc Fruits : assortiment de fruits découpés à picorer pour vitaminer une réunion. Qui se déguste aussi en variante individuelle avec la Mix'nCroc Fruits solo, une salade de fruits frais proposée en portions individuelles, idéale pour un dessert ou un encas équilibré.
Enfin, la Mix Box Kdo est une idée originale de cadeau d'une entreprise à ses clients. Le concept consiste en livrer des assortiments de fruits frais dans des cartons personnalisés à l'effigie de l'entreprise, qui véhicule ainsi son image sur des cartons de fruits, il fallait y penser ! ■

www.fruitsfrais.ch

stages d'été de langues pour les enfants

Alphabet Club est un espace spécialisé dans l'apprentissage des langues étrangères pour les enfants de 18 mois à 12 ans. On y enseigne l'anglais, l'allemand, l'italien, le chinois, le français, l'espagnol et, depuis la rentrée 2009, l'arabe. Sa méthode est axée sur la pédagogie du jeu et l'immersion totale. Les cours ont lieu à Chêne-Bougeries, à Genève.
Alphabet Club, ce n'est pas seulement des ateliers d'apprentissage durant l'année scolaire, mais également des stages pendant les vacances scolaires (automne, hiver et été). L'objectif de ces stages est de permettre aux enfants de découvrir ou de maintenir leur niveau dans une langue, ou de se perfectionner dans un cadre ludique, créatif et amical.
Durant cette période estivale 2010 (3 semaines en juillet et 4 semaines en août) Alphabet club accueille vos enfants de 4-12 ans pour des cours d'anglais, allemand, espagnol, français, chinois ou italien autour d'activités thématiques. Ils seront pris en charge soit le matin (de 9h-13 h, avec un pique-nique), soit l'après-midi (de 14h-17h), soit la journée (de 9h-17h, avec un pique-nique). Les demi-journées s'adressent aux enfants débutants dans la langue ou intermédiaires. Pour la journée, priorité est donnée aux enfants ayant déjà une bonne aisance dans la langue.
Le programme est composé de chant, de créativité, d'activités sportives, de sorties, etc. Joindre apprentissage et plaisir sont les priorités d'Alphabet Club, pour un apprentissage en douceur. ■

Inscriptions et informations :
Responsable Simone LIPARULO
www.alphabet-club.ch
T. 022.349.50.80

organismes

ACTUALITÉ DES PARTENAIRES

Genève : nouveau site web et matinales du créateur 18

CCIG : Délégations économiques 2010 à Shangai et au Brésil 19

CVCI : Présence sur les réseaux sociaux 20

Genilem du Monde : Entreprendre au Burkina Faso 21

Genilem Vaud-Genève : cercle de compétences et partenariats 23

Genilem fête ses 15 ans en 2010 24

Réseau suisse Genilem 26

Une nouvelle antenne Genilem : l'Argovie Genilem neu au im Aargau ! 27

ILS SOUTIENNENT GENILEM

KPMG parraine Genilem depuis ses débuts 28

service de la promotion économique de genève (SPEG)

Irina Sakharova Quitt

Le service de la promotion économique de Genève lance un nouveau site web dédié aux entrepreneurs du canton

Le SPEG a ouvert au public début janvier un tout nouveau site sous l'adresse www.ge.ch/entreprises. L'outil, un véritable concentré d'expertise au service des start-up, des PME-PMI et des porteurs de projets, regorge d'une multitude d'informations relatives à la création ou au développement d'entreprise à Genève : les activités et professions règlementées, un fil rouge pour la création d'entreprise, la présentation des organismes d'aide à la création et au développement d'entreprises, mais aussi des news, des publications, des événements, etc. Vous pouvez également consulter les archives des Petits déjeuners des PME et des start-up ou simplement vous abonner à notre nouvelle newsletter. Bonne lecture ! ■

www.ge.ch/entreprises

Petits déjeuners des PME et des start-up : à vos agendas, le programme 2010 en ligne !

Disponible sur la page « Événements » du nouveau site web www.ge.ch/entreprises, ce programme donne la part belle à des thèmes d'actualité, en explorant notamment des sujets tels que « Quels avantages tirer de la nouvelle loi sur la TVA 2010 ? » ou « web et business : les bonnes pratiques pour innover et développer votre entreprise ». Au-delà de l'actualité, le programme 2010 de ces manifestations particulièrement appréciées des entrepreneurs genevois se concentrera sur les questions de la protection des données informatisées, la question de la recherche des fonds propres ou encore l'engagement de nouveaux collaborateurs - des questions qui sont toutes essentielles au bon fonctionnement des entreprises.
Pour rappel, l'inscription aux « Petit déjeuners des PME et des Start-up » est gratuite mais il est indispensable de s'inscrire sur notre site. ■

www.ge.ch/entreprises

Les matinales du créateur d'entreprise : un nouvel atelier à votre service

Le Service de la promotion économique de Genève, en collaboration avec la Cité des métiers et de la formation Genève, vous invite à participer à cet atelier qui a pour but de sensibiliser les participants à tous les aspects liés à la création d'entreprise et de les informer sur les pièges à éviter.
Cet atelier sera proposé chaque trimestre (prochaine date : le 22 avril 2010). L'entrée est libre et sans inscription : espace 5 de la Cité des métiers (1er étage de l'OFPC - 6 rue Prévost-Martin). ■

www.citedesmetiers.ch/geneve/Cite-des-metiers-et-de-la-formation/Evenements/Les-matinales-des-createurs-d-entreprise

chambre de commerce, de l'industrie et des services de Genève (CCIG)

Frédéric Vormus

délégations économiques 2010 à shangai et au brésil

Pour une entreprise, se lancer sans soutien à la conquête d'un marché étranger se révèle souvent coûteux, périlleux, voire même inutile. C'est pourquoi plusieurs fois par an, la CCIG organise des délégations économiques vers les marchés internationaux les plus prometteurs.

Philippe Meyer

La promotion de ses membres par la mise en relation d'affaires est l'une des quatre missions assignées à la Chambre de commerce. En organisant des voyages d'affaires pour ses entreprises, la CCIG leur permet non seulement de réaliser des économies grâce aux prix accordés aux groupes, mais surtout de bénéficier de la mise à disposition du réseau mondial des 15 000 Chambres de commerce. Connaissant parfaitement leur tissu local, elles savent quel pourrait être le partenaire commercial idoine.

Pour toutes les entreprises, à chaque stade de développement

Ces voyages peuvent comprendre de 3 à 60 entreprises, ayant toutes des objectifs différents. Comme l'explique Philippe Meyer, membre de la Direction de la CCIG et chargé du commerce international, les uns cherchent de simples contacts, les autres veulent signer des contrats : « Nous sommes allés avec trois chocolatiers au salon mondial du chocolat à Shanghai en 2005. Ils avaient chacun des buts différents : le premier cherchait des partenaires pour ouvrir un bar à chocolat, le deuxième voulait se rendre compte de la maturité du marché et le dernier souhaitait connaître le goût des Chinois. Le premier a ouvert un bar à chocolat, le second s'est rendu compte que le marché chinois ne correspondait pas à ses attentes. Ça a été une excellente chose pour lui, il a évité de perdre beaucoup de temps et d'argent. »

Délégations plus spécialisées

Les missions économiques se sont transformées ces dernières années. Auparavant, des entreprises de tous les secteurs économiques partaient à la conquête de marchés dits « exotiques ». Aujourd'hui plus aucun ne l'est. Les délégations sont donc organisées en fonction de leur activité et des possibilités liées à la région visitée. Pour aller à la rencontre de leurs futures relations d'affaires, les délégations peuvent soit se déplacer à l'intérieur du pays, soit participer à une exposition ou à un congrès. Se rassembler dans un stand qui porte les couleurs suisses facilite les contacts et évite, dans le cas de grandes nations, d'avoir à parcourir des milliers de kilomètres.

En participant à des délégations économiques, il faut accepter l'idée qu'il ne s'agisse que d'une première prise de contact, l'amorce d'un long processus. Les résultats ne seront pas immédiatement visibles. Les grands marchés prennent longtemps à se gagner ! ■

CHINE : Voyage d'affaires à Shanghai lors de l'Exposition Universelle

Du 7 au 14 juin prochain, l'association LAKE GENEVA REGION, avec la CCIG, organise un voyage d'affaires à Shanghai durant l'Exposition Universelle. Celle-ci se tiendra du 1er mai au 31 octobre 2010 autour du thème « Better City, Better Life », soit le développement durable et les « cleantech ». 70 millions de visiteurs y sont attendus.
Les membres de la CCIG peuvent y participer dans le cadre du pavillon de Lake Geneva Region.

BRESIL : Voyage d'affaires du 18 au 22 octobre 2010

La CCIG, en collaboration avec l'OPI, Swissmedia et l'OSEC, y organise une délégation du 18 au 22 octobre 2010 (sous réserve de modifications). La mission se concentrera sur la ville de Sao Paolo ainsi que sur les Etats du Sud. Les entreprises de « clean tech », de biens d'équipement, des technologies de l'information et de la communication, des « biotech » et des « medtech » ainsi que de formation peuvent y participer.

Informations : Philippe Meyer, p.meyer@ccig.ch, T. 022 819 9126

www.ccig.ch

chambre vaudoise du commerce et de l'industrie (cvci)

Gervaise Zumwald

La CVCI est présente sur les réseaux sociaux

Considérés d'abord comme un phénomène de mode, les réseaux sociaux ont maintenant largement dépassé ce stade. De nombreuses plates-formes offrent la possibilité de développer son réseau d'affaires. Si la nouveauté réside dans le fait que les échanges sont désormais également virtuels, les réseaux sociaux Internet ne diffèrent finalement que peu des réseaux traditionnels, si ce n'est qu'ils offrent des possibilités supplémentaires, ainsi qu'un accès rapide à l'information. Nombre d'entreprises et de personnalités l'ont déjà compris. Ils les utilisent pour se faire connaître, présenter des nouveaux produits, partager des informations, élargir le cercle de leurs clients, recruter du personnel, développer des partenariats, trouver des investisseurs, ou se faire connaître des professionnels et les identifier…

En quelques mots, les choix de la CVCI

LinkedIn

Créé en 2003, LinkedIn se définit comme un réseau de connaissances qui facilite le dialogue entre professionnels. Il possède 46 millions de membres dans plus de 200 pays et territoires du monde. LinkedIn permet notamment de gérer les informations rendues publiques des membres du réseau, de trouver des clients potentiels, des prestataires et des experts, de créer des projets et d'y collaborer et de publier et distribuer des offres d'emploi afin de trouver les meilleurs candidats pour votre entreprise.

Facebook

Créé en 2004 et réunissant à ce jour 300 millions de membres, Facebook est le réseau social le plus populaire du moment. Pour les entreprises, la création de « pages » permet de présenter sa marque et ses produits aux utilisateurs. Cette opération ne prend que quelques instants, grâce à une interface très simple. Lorsque l'entreprise publie une information sur sa page Facebook, celle est diffusée dans les actualités de ses fans. Ces derniers peuvent alors répercuter cette information auprès de leurs amis (marketing viral). C'est cet effet « boule de neige » qui permet à l'information de circuler à une large échelle.

Twitter

Twitter est un service de microblogging, offrant aux utilisateurs la possibilité de communiquer grâce à des messages ultra courts - de 140 caractères au maximum - ce qui représente une ou deux phrases. Son principal avantage est de permettre la diffusion instantanée des informations.

La CVCI mise sur les réseaux sociaux

Depuis octobre 2009, la CVCI propose à ses membres de se retrouver sur ces réseaux, pour développer leurs propres réseaux de contacts et se tenir informés des dernières actualités de la CVCI… mais pas seulement ! Ils peuvent également y trouver les dernières actualités politiques et économiques locales, des conseils sur la vie de l'entreprise et quelques trucs et astuces pour les aider dans le vaste monde de l'informatique. Venez vous aussi rejoindre la CVCI sur les réseaux sociaux !
Si le temps vous manque pour parcourir nos différentes pages, sachez que vous pouvez vous abonner aux flux RSS de Facebook et Twitter. LinkedIn vous permet de recevoir directement les informations dans votre boîte e-mail. ■

www.cvci.ch

actualité genilem du monde

Andrea Zaninetti, Directeur Genilem Monde

entreprendre au burkina faso

L'antenne Genilem au Burkina Faso, nommée Genilem-Manegre, est la plus ancienne structure Genilem à l'étranger. Sa date de création remonte à la fondation même de l'association Genilem Monde, en 2006.

Estelle Millogo, Annace Zongo, Cyril Brungger, Andrea Zaninetti, Arsène Konaté

Sise à Koudougou (troisième ville du pays à une centaine de kilomètres de la capitale), l'antenne burkinabée a été restructurée en profondeur en 2009 par son président, Annace Zongo, un consultant spécialisé dans le domaine entrepreneurial, notamment sur des problématiques de développement.

De par sa longue expérience en coopération internationale, Annace Zongo est à même de cibler rapidement les besoins de son pays et d'identifier les types d'actions à mener pour y répondre de manière adéquate. Le projet Genilem-Manegre s'inscrit parfaitement dans cette logique et sa récente restructuration a été orientée avec l'objectif précis de faire de Manegre un projet de développement global et durable.

C'est au cours d'un séjour sur place que Cyril Brungger, gestionnaire à Genilem Vaud-Genève, et moi-même avons pu faire un état des lieux de l'antenne Manegre. Il comprenait entre autres un bilan des accompagnements de créateurs d'entreprises effectués jusque là ainsi qu'une évaluation de la qualité des prestations offertes par le directeur-gestionnaire de l'antenne, Arsène Konaté.

Pour ce qui est des accompagnements, Annace Zongo a défini avec précision les groupes cibles qui peuvent en bénéficier :

- Les promoteurs individuels désirant lancer leur entreprise ;
- Les PME (entreprises, ateliers, boutiques) proposant déjà un produit ou un service sur leur marché ;
- Les organisations communautaires rurales actives dans la production agro-pastorale.

Annace Zongo justifie ces choix par le fait que ces groupes cibles englobent à eux trois toute la chaîne économique de production, de la matière première à sa transformation artisanale ou agro-alimentaire, rendant ainsi possible un travail de développement cohérent et complet à fort ancrage régional.

Un exemple : ce qui est produit par les organisations communautaires de la périphérie rurale de Koudougou est très souvent transformé et commercialisé par des artisans ou entrepreneurs de la ville de Koudougou même. Appuyer les organisations en secteur rural a donc un impact direct sur les acteurs économiques en milieu urbain.

Aspect essentiel de l'innovation

Annace Zongo insiste également sur l'importance à accorder à l'innovation sur l'ensemble de la chaîne de production. L'innovation est pour lui davantage un potentiel qu'un pré requis, position qu'il a souvent partagée avec Genilem Monde ▶

GENILEM duMonde

www.genilem.ch

Arsène Konaté

▶ ces dernières années. On retiendra que, selon lui, l'innovation ne concerne pas uniquement le produit ou service offert par un groupe cible, mais peut très bien se situer sur le plan logistique et organisationnel. Sur ce point, il vise très spécifiquement les organisations communautaires rurales, qui connaissent trop souvent de gros problèmes de gestion interne et qui, moyennant quelques innovations organisationnelles, pourraient maximiser leur efficacité aussi bien sur le plan de leur production que sur celui des démarches qu'elles effectuent auprès d'organismes de financement de projet de développement (ces derniers octroyant du financement à des organisations structurées proposant un projet cohérent).

« Ce séjour a été une belle occasion d'aller à la rencontre des créateurs d'entreprises burkinabés. »

Durant notre séjour, il nous a été donné de suivre quelques accompagnements de PME et de promoteurs-trices individuel-e-s ayant un projet spécifique en voie de réalisation. Parmi eux, une entrepreneuse qui a lancé son propre salon de coiffure déclinant une gamme de produits et de services complets, dont une offre « spécial mariage » incluant la confection de robes de mariées ! L'intérêt de ce suivi était de constater que cette femme, bien que travaillant tous les jours dans son salon, avait du mal à identifier précisément l'étendue de ses prestations. C'est le gestionnaire de Genilem-Manegre qui, au travers d'une approche par reflet et questionnements, lui a fait prendre conscience qu'elle ne mettait pas suffisamment en valeur l'intégralité de sa gamme. D'autres aspects ont pu être révélés durant l'entretien, dont notamment une gestion approximative des prises de rendez-vous et de la comptabilité qui, de l'avis même de l'intéressée, faisait perdre du temps et donc sans doute par extension également des clientes.

Une approche Genilem efficace

La qualité de l'accompagnement offert par Arsène Konaté et surtout la proximité reconnue par Cyril Brungger entre sa méthodologie et celle appliquée par Genilem en Suisse a été sans doute le plus grand motif de satisfaction durant ce séjour. L'approche Genilem par reflet-questionnements constitue l'armature d'un type d'accompagnement neutre et non intrusif qui répond à un besoin généralisé des créateurs d'entreprise partout dans le monde, qu'on soit de Koudougou ou de Payerne. Un créateur, et cela transcende le contexte culturel car il s'agit ici d'une composante purement humaine a, d'où qu'il vienne, besoin d'être écouté et épaulé par un acteur neutre à même de refléter objectivement l'état des lieux de son entreprise et de le soutenir moralement. La gratuité est bien entendu la condition essentielle à cette neutralité. Mais là encore, comme partout, elle peut entraîner des malentendus. Pour éviter notamment qu'elle s'accompagne d'un manque d'assiduité du créateur durant le processus de suivi, l'antenne Manegre a eu l'idée (échafaudée parallèlement en Algérie) de mettre sur pied des contrats de confiance entre le créateur et le gestionnaire. Ces contrats posent le cadre de leur relation, en mettant notamment à plat leurs attentes réciproques. D'une durée de six mois à une année, ils sont renouvelables sur une période de trois ans, durée standard, comme on le sait, de l'accompagnement Genilem. On notera une autre spécifité de Manegre par rapport à l'approche Genilem telle que développée en Suisse : la participation du conseiller-gestionnaire Manegre à la mise sur pied d'études de terrain (en avant création) pour les besoins des porteurs de projets, ainsi qu'une assistance complète ou partielle dans le montage de leurs dossiers de demande de financement.
Ce séjour a été une belle occasion d'aller à la rencontre des créateurs d'entreprises burkinabés. Un événement nous a plus particulièrement permis de prendre le pouls des besoins locaux en renforcement entrepreneurial : une soirée où s'étaient rassemblés une cinquantaine de promoteurs de Koudougou, intéressés à en savoir davantage sur ce que propose Manegre. Ce rassemblement a été riche en témoignages et en échanges. Il a montré, si besoin était, que la demande d'accompagnement est forte et que les attentes des promoteurs ne sont de loin pas systématiquement liées à des perspectives de financement. ■

actualité genilem vaud - genève

Cécile Aubert

Le cercle de compétences: des spécialistes au service de Genilem

Dans le cadre de ses activités de coaching, Genilem est amené à orienter ses entreprises accompagnées vers des spécialistes liés à la gestion d'entreprise. En effet, en cas de problèmes spécifiques, ces sociétés ont besoin d'être mises en relation rapidement avec des professionnels compétents et de confiance. Les entreprises accompagnées disposent d'un potentiel de croissance important mais ne possèdent par pour autant de ressources financières conséquentes. Genilem leur propose donc un cercle de spécialistes diversifié allant de l'avocat spécialisé en droit des affaires au webdesigner.
La sélection de ces spécialistes s'est effectuée sur la base de leurs compétences et des liens de confiance tissés depuis plusieurs années avec Genilem. Des tarifs préférentiels ont été négociés avec chacun des partenaires. Responsable de ce projet, le gestionnaire Cyril Brungger rencontre et choisit les partenaires: « ce cercle permet une relation plus nourrie avec les spécialistes, une proximité et un suivi que nous n'avions pas avec le chéquier Créateurs qui permettait auparavant aux entreprises accompagnées d'obtenir des réductions. L'échange est plus fructueux entre Genilem, les spécialistes et les créateurs. »
Fabienne Fischer, avocate de l'étude BM Avocats à Genève fait partie de ce cercle de compétences: « Ce qui m'intéresse, c'est de contribuer à soutenir des entreprises en démarrage. Les problèmes juridiques auxquels les créateurs font face sont souvent liés aux premiers contrats. Il faut mettre en place un cadre qui doit pouvoir ensuite servir de modèle pour l'activité future. La démarche est donc intéressante car il faut réfléhir de manière prospective aux besoins de l'entreprise. Le soutien aux jeunes entrepreneurs peut également porter sur des questions de base relatives à l'environnement juridique (contrats de travail, obligations administratives, etc.). L'échange est enrichissant. Il faut parfois faire un travail de mise en garde sur d'éventuelles conséquence juridiques lorsque les créateurs s'engagent dans un projet. C'est aussi mon rôle d'avocate. »
L'accès à ce cercle de compétences et aux tarifs préférentiels est destiné exclusivement aux entreprises accompagnées par Genilem. ■

Genilem soutient le congrès du management de projet

La 16e édition du Congrès de management de projet a lieu les 7 et 8 avril 2010 à l'Université de Lausanne. Coorganisée par la Société suisse de mangement de projets (SMP) et le Project Management Institute Switzerland Chapter (PMI), avec le soutien de partenaires, dont Genilem, cette réunion de professionnels en management de projet propose deux jours de formation et de perfectionnement dédiés à la discipline. Au programme, des formations, des ateliers, des intervenants internationaux, des conférences, ainsi qu'une soirée « Réseautage » inédite, une thématique d'actualité sur la gestion des risques et un espace d'exposition avec différents stands. Nouveauté cette année, la remise du 1er Prix de l'Innovation en Management de Projet.
Pour Philippe Gaemperle, directeur de Genilem Vaud-Genève, « resserrer nos liens avec la SMP, qui joue un rôle prépondérant dans la promotion du management de projet, me paraît très important et ceci pour les raisons suivantes: les entreprises en démarrage doivent être très rapidement sensibilisées à l'importance d'une démarche projets, afin de pouvoir développer des bons réflexes dès le départ et apprendre à structurer leur démarche et à avancer par étapes. Un rapprochement avec la SMP ouvre de nouvelles perspectives de réseautage et permet d'enrichir les compétences et la boîte à outils des coachs Genilem et d'en faire profiter les entreprises que nous accompagnons. » ■

©Alain Herzog

www.congres-pm.ch

Genilem partenaire des petits déjeuners des PME et start-up-vaud

En 2010, Genilem est partenaire des Petits-déjeuners des PME et start-up du canton de Vaud, organisés par le Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) en collaboration avec les partenaires de la promotion économique du canton de Vaud.
Pour Philippe Gaemperle, directeur de Genilem Vaud-Genève, « les objectifs recherchés par ces manifestations sont en parfaite adéquation avec nos activités et permettent à Genilem de favoriser le réseautage et les échanges, de présenter des thématiques qui concernent les créateurs d'entreprise avec des témoignages apportés par des entrepreneurs. Intégrer le comité d'organisation, composé de différents acteurs actifs dans la promotion économique régionale, permet à Genilem de s'impliquer dans le choix des thématiques et ainsi de contribuer directement au succès de ces manifestations et d'en faire profiter les créateurs. »
Genilem co-organise les éditions d'avril et de septembre, sous la responsabilité de Bastien Bovy, gestionnaire Vaud:
Vision et culture d'entreprise: comment gérer efficacement son capital humain ?
16.04.2010, World Trade Center Lausanne
S'internationaliser: comment structurer et organiser son entreprise en conséquence ?
10.09.2010, Centre patronal ■

GENILEM

www.genilem.ch

Propos recueillis par Cécile Aubert

Genilem fête ses 15 ans en 2010

Armand Lombard, fondateur de Genilem, livre ses impressions sur le chemin parcouru par l'association.

Armand Lombard

Pourquoi avoir créé Genilem en 1995 ?
Dans une conjoncture qui s'essoufflait, l'absence d'une économie de bas-de-pyramide commençait à être ressentie. Les jeunes entrepreneurs ne profitaient d'aucun accompagnement, encore moins de soutien financier. On pouvait dès lors penser que les investisseurs seraient intéressés à des placements dans de très petites entités dont ils pourraient suivre le développement réel bien davantage que celui des grosses entreprises limitées à leur rapport annuel de papier très glacé.

> « Près de 300 entreprises créées, bientôt, et des emplois, et un espoir, surtout. »

Une entité d'accompagnement à la création était dès lors à monter : sur une base associative, sans but lucratif et financée par des entrepreneurs locaux ou régionaux intéressés au développement territorial dans leur environnement proche. Cela aurait pu être un « plus » important dans l'offre des banques. Cela ne le fut pas, et Genilem ainsi naquit. Sur Vaud et Genève, très rapidement suivie par Fribourg, Neuchâtel et le Valais.

15 ans après, quel bilan tirez-vous de l'activité de l'association ?
En 15 ans, le marché de l'accompagnement s'est magnifiquement développé et de nombreuses structures, parfois proches de concept, plus fréquemment dans des orientations différentes, ont suivi Genilem qui s'était installée, maïeutique, privée et unique, dans toute la Suisse occidentale.
Il y eut là pourtant assez rapidement une fissure dans le concept de certaines antennes : ce n'était pas des entrepreneurs qui développaient l'accompagnement mais c'était les Etats, au travers souvent de leur Promotion économique publique. On gagnait en formalisation du service et en systémisation, on perdait en esprit d'entreprise. Car dans le premier cas, public, il y a systémique rigide, et dans l'autre, association de privés, goût du risque, soif d'autonomie, dynamique à tout crin. Genilem est restée sur sa voie entrepreneuriale mais elle a cédé dans quelques cantons aux sollicitudes de l'Etat. Tant l'association que la chose publique y ont perdu : la première en se rigidifiant et en se bureaucratisant, la seconde en perdant un contact avec le mordant des entreprises locales.
Après 15 ans, il s'agit de rétablir les principes caractéristiques de chacun. Il ▶

> « Genilem détient à ce jour la clé d'entrée dans le monde économique et social. »

GENILEM

www.genilem.ch

Il y a une force admirable dans une association comme Genilem qui s'est portée en Suisse alémanique, qui s'est appliquée en Afrique occidentale. Près de 300 entreprises créées, bientôt, et des emplois, et un espoir, surtout. Non pas financier seulement, mais une perspective de création d'emplois, la volonté de créer des produits durables, environnementaux, de mieux vivre équitable. On sait en effet, en analysant la crise récente, que la production pour rentabilité seulement est perdue à terme. Dans un monde qui se doit plus humain, qui se doit plus environnemental, qui se devra plus équitable pour passer au-delà d'une révolution.

« Le créateur est une race qui n'évolue qu'en fonction du contexte socio économique. »

Quel est l'avenir de Genilem ?
Tant qu'il s'inspirera du contexte socio économique, qui ne cesse de varier et de faire face aux climats du monde, l'avenir de Genilem sera grand. Jamais définitif, jamais enchevêtré dans des procédures fermées, jamais satisfait, toujours quêtant le mieux adapté, Genilem cherchera encore et toujours pour l'entreprise en démarrage l'entrée la plus fine et la plus appropriée dans la vie.
Genilem détient à ce jour la clé d'entrée dans le monde économique et social. Elle a la clé, une clé en tous les cas, de l'entrée vers une production durable : c'est le mieux vivre équitable. Une montre de luxe profilée à neuf propose un mieux vivre à son client, mais seul un système d'énergie renouvelable ou une organisation agricole coopérative sont des projets équitables. Ce sont eux qui dureront et eux avant tout sont un projet Genilem.
La seconde touche caractéristique de l'avenir de Genilem, c'est l'accès au financement. Le jeune entrepreneur suisse a, comme ses illustres prédécesseurs banquiers, la discrétion en matière financière rivée au corps et portée en bandouillère. Il ne transmet pas ses chiffres de résultat, il ne fait qu'évaluer, et souvent vaguement, son chiffre d'affaires, il ne parle pas de son bénéfice ou de sa perte, « c'est secret ». Genilem lutte pour l'ouverture, elle forme ses créateurs au maniement des chiffres.
Troisième spécificité d'avenir, l'approche des marchés. On segmente, on démultiplie, on analyse ceux auxquels on va s'adresser. Il faut répondre à un besoin ou alors se taire, il faut savoir convaincre ou alors renoncer. Ni trop tôt ni trop tard, le créateur chez Genilem apprend à évaluer son potentiel réel. Fort de ces trois atouts, l'avenir de Genilem est très ouvert car ce sont 295.000 entreprises suisses qui forment l'économie sociale et les bases du PNB. Ce chiffre croît et les renouvellements sont constants. L'économie d'après crise, est celle qui se déploie sur la base de la pyramide économique, c'est le terrain de Genilem.

Les créateurs d'entreprises de 2010 sont-ils différents de ceux de 1995 ?
Le créateur est une race qui n'évolue qu'en fonction du contexte socio économique. Toujours inventif, toujours courageux, toujours apeuré par les machineries bureaucratiques, qu'elles soient publiques ou privées. Le créateur est solitaire, inlassablement, il recherche du soutien et de l'accompagnement. Parfois il voudrait qu'on le conduise, alors ce n'est pas un créateur et Genilem ne va pas l'accompagner. Parfois il s'aperçoit que la charge est trop lourde et l'incertitude des revenus - surtout en début de parcours - l'angoisse. Alors il va renoncer.
Mais celui qui en veut, celui qui veut transmettre à ses enfants l'envie du projet, de l'indépendance, du jeu bien mené, celui-ci, en 1995 comme en 2010, est un créateur qui va gagner et ouvrir des emplois, améliorer le vécu des gens et créer même imperceptiblement une meilleure équité du monde.

Pourquoi avoir développé Genilem en réseau suisse et même mondial ? Est-ce que cela fonctionne ?
Pour ne pas tourner et retourner les solutions et les pistes de développement dans un microcosme fermé, et pour éviter de les perpétuer jusqu'à l'ennui puis jusqu'à l'échec, il s'agit de mettre en compétition des entités semblables. Genève lorgne sur Vaud, Fribourg s'inspire, mine de rien, de l'arc jurassien, Aarau n'a pas saisi un principe romand mais sa solution se révèle inventive et bien plus dynamique. Il en va de même avec Ouagadougou qui invente un nouveau système de financement. Sion n'y croit pas a priori mais à la longue, ça fonctionne et tous l'appliquent bientôt.
Des antennes très autonomes, c'est l'assurance de pugilats forts en interne et d'affrontements entre des entreprenants outillés et convaincus, mais les discussions les plus vives débouchent sur des consensus qui laissent pantois, tant ils sont novateurs, tant ils sont percutants. Un Réseau est un formidable outil de compétences et d'échanges.

Pour vous, qu'est-ce que l'innovation aujourd'hui ?
« L'innovation c'est se jucher sur les épaules des géants » et développer un mieux vivre à partir de là, disait Graham Bell, l'inventeur du téléphone. Innover, c'est ne pas imiter, mais s'inspirer d'une idée déjà innovante et y rajouter un « plus », affirme Ferran Adria, le chef 3 étoiles du restaurant catalan El Buli. Innover c'est voir la surface de l'étang s'iriser d'un souffle nouveau. Innover, c'est être différent des autres pour un mieux vivre équitable.
L'innovation horizontale ne mène à rien surtout si elle n'est basée que sur le dumping ou une baisse du prix. Il faut innover long, innover équitable, innover mieux vivre, là se feront les gains de demain et la réussite. ■

actualité réseau suisse genilem

genilem arc jurassien regroupe les forces de trois cantons

Genilem Arc Jurassien poursuit les buts et dispense les prestations de Genilem Suisse dans l'arc jurassien, à savoir le canton de Neuchâtel, le canton du Jura et les trois districts du Jura Bernois, avec respectivement trois antennes à La Chaux-de-Fonds, Delémont et Bévilard. La présidence est assurée par Messieurs Daniel Vogel, Francis Koller et Marcel Maillard. Messieurs Häring, Mercerat, Barth, Flury assument la direction et le suivi des dossiers.
Pour Marcel Maillard, « être entrepreneur est avant tout une volonté personnelle de réaliser un projet et nécessite de prendre des risques. Par contre gérer une entreprise n'est pas inné et doit s'apprendre. Genilem Jura a pour vocation d'accompagner les créateurs, de les guider et les aider à passer les obstacles vers la réussite. » Pour Francis Koller « avec GENILEM, nous voulons favoriser la création d'entreprise dans les secteurs industriels et technologiques. Nous souhaitons avant tout soutenir des entreprises à la pointe de l'innovation. C'est également notre rôle de permettre aux jeunes qui se forment ici, à la Haute Ecole ARC, de rester dans la région. Dans deux ou cinq ans, quand ils voudront créer leur société, nous serons là pour les soutenir. » « Notre métier est l'accompagnement de créateurs d'entreprises innovantes en démarrage » précise Daniel Vogel. La section Jura bernois, dont Pierre Mercerat est directeur et gestionnaire, propose via la CEP un coaching gratuit complémentaire au concept de Genilem. ■

Genilem Jura
c/o Creapole SA
109, route de Moutier
2800 Delémont
T. 032 420 37 40

Genilem Jura bernois
c/o Chambre d'économie publique
Z.I. Route de Sorvilier 21
Case postale 460
CH - 2735 Bévilard
T. 032 492 70 33
F. 032 492 70 34
www.genilemarcjurassien.ch

Genilem Neuchâtel
Rue Fritz-Courvoisier 40
2300 La Chaux-de-Fonds
T. 032 967 86 10
F. 032 967 86 19
www.genilemne.ch

Jürg Iseli, Präsident von Genilem Zürich/Ostschweiz

die intensivierung der ausbeutung des rohstoffes innovation mit einem innovations-promille

Oel und Gas in Russland, Kakao in Ghana, Gold und Diamanten in Südafrika. Die Rohstoffe sind fundamentale Pfeiler um den Wohlstand eines Landes zu entwickeln. Unser Wohlstand fusst auf der immensen Diversität des Angebotes von Produkten und Dienstleistungen welche aus Innovationen kreiert werden. Ereignisse wie die Bankenkrise und ein stetig wachsender Trend von Produktionsverlagerungen und Technologie-Transfers in Billiglohn-Länder führen uns in drastischer Weise vor Augen, dass sich die Schweiz hin zu einem Industrie-Biotop entwickelt. Dies obwohl die Grundvoraussetzungen nirgends auf der Welt besser sind als bei uns. Noch stehen wir in den mondialen Innovationsbarometern in den vordersten Rängen. Der einzige uns zur Verfügung stehende Rohstoff Innovation können wir aber noch viel intensiver ausbeuten, als dies bis anhin möglich war. Von welchem Potential sprechen wir? Statistische Erhebungen zeigen, dass pro 100.000 Einwohner und Jahr ein erfolgversprechendes Innovationsprojekt entwickelt werden kann. Damit können in der Schweiz jährlich 70 innovative Firmen entstehen. Ueber die Jahre werden dies Hunderte von innovativen Firmen mit Tausenden von nachhaltigen Arbeitsplätzen. Wir dürfen feststellen, dass der Innovationsmotor mit dem breiten Angebot von Hochschulen, Ausbildungsmöglichkeiten, Technoparks und Förderorganisationen ganz anständig läuft. Nur genügt das nicht, um uns von der weltweiten Konkurrenz abzusetzen. Um gezielt weitere Erfolgspositionen aufzubauen und weitere vorhandene Chancen zu nutzen ist es nötig, den Innovationsturbo zu zünden und die Innovationsbremsen zu lösen. Der Innovationsturbo bedeutet Innovationskapital. Um dieses zu beschaffen müssen Innovationsprojekte in unserer reichen Schweiz immer noch die allergrössten Hürden erklimmen. Nachdem dass Eigenfinanzierung, Göttifinanzierung, Preise, Finanzierungen von industriellen Partnern erste Finanzen bereitstellen, so sind es die Banken, welche in diesem Bereich total untätig im Abseits stehen. Nachdem zahlreiche Banken Gelder blind in Schrottpapiere investiert und dabei Milliarden verloren haben, taugt deren übliche Ausrede, dass Sie keine Gelder in Innovationsprojekte stecken können weil ihnen das Risiko zu hoch erscheine, schlicht weg nicht mehr, ja ist sogar komplett unhaltbar. Nachdem der Staat einigen Instituten mit öffentlichen Geldern massivst unter die Arme gegriffen hat um damit den Total-Kollaps zu vermeiden, dürfen diese Institute durchaus in die Pflicht genommen werden, ihrerseits auch etwas gutes zu tun. Was soll das sein? In Anlehnung an das Kulturprozent der MIGROS können die Banken ein Innovations-Prozent einführen und so einen Innovationsfond alimentieren. Schon mit 10 Mio Franken pro Jahr könnten 100 Innovationsprojekte mit je 100.000 Franken alimentiert werden. Bei in Aussicht stehenden Milliardengewinnen reicht auch ein Innovations-Promille um den Innovationsturbo zu zünden. Das sollten wir doch von mindestens einem grossen Finanzinstitut erwarten dürfen. Damit kann ein nachhaltiger Beitrag zur intensiveren Ausbeutung unseres Rohstoffes Innovation und ein Beitrag zur langfristigen Sicherung unseres Wohlstandes geleistet werden. Es lohnt sich für alle, diese Chance zu nutzen. ■

Otto Zimmermann, Präsident GENILEM Aargau

mit Geist unterstützen – GENILEM neu auch im Aargau!

Otto Zimmermann, GENILEM Aargau, Präsident

Die Aargauer holen GENILEM in der Westschweiz ab!

Das erfolgreiche GENILEM-Konzept aus der Romandie wird nun 3 Jahre nach dem Start mit GENILEM Zürich/Ostschweiz auch im Kanton Aargau übernommen. Einmalig ist das kostenlose Coaching von innovativen Jungunternehmer/innen während 3 Jahren. Mit diesem GENILEM-Coaching wurden in den letzten 15 Jahren rund 200 Unternehmen mit einer Erfolgsquote von 88 % erfolgreich begleitet. Dabei wurden gegen 2000 Arbeitsplätze geschaffen und damit ein wichtiger Beitrag für die regionale Ökonomie geleistet.

Innovationen erfolgreich umsetzen

Rund ein Drittel aller Jungunternehmen sind nach 3 Jahren verschwunden; nach 5 Jahren sind es bereits die Hälfte. Genau in dieser, meist chaotisch verlaufenden Anfangsphase von Jungunternehmen setzt GENILEM an: Nicht mit Geld, sondern mit Geist. Während der ersten 3 Jahren kommen innovative Jungunternehmen in den Genuss eines kostenlosen Coachings. Das ist einmalig in der Förderung von Start-ups. Die Resultate dieses Konzeptes sind überzeugend: Gegen 90 % der der von GENILEM begleiteten Unternehmen operieren nach 3 Jahren erfolgreich am Markt.
Das Erfolgskonzept aus der Romandie und die positiven Erfahrungen mit GENILEM Zürich/Ostschweiz waren Ansporn genug, auch im Aargau aktiv zu werden. Der Verein GENILEM Aargau wurde am 11. Dezember 2009 gegründet und wird am 23. März 2010 wird GENILEM Aargau mit einem Gründungsanlass auch öffentlich publik gemacht.

Das 3-Jahres Gratis-Coaching für innovative Unternehmer/innen

Nicht alle Ideen schaffen den Sprung zum erfolgreichen Geschäft. GENILEM wählt erfolgversprechende Unternehmensprojekte nach klaren Kriterien aus. Kernpunkte für ein 3-Jahres Gratis-Coaching sind eine innovative Geschäftsidee, ein verkaufsreifes Produkt oder eine verkaufsreife Dienstleistung sowie eine starke Motivation des Firmengründers. Selbständige Erwerbstätigkeit ist immer noch überwiegend eine Männerdomäne. GENILEM setzt bewusst auch einen Akzent in Beratung von Unternehmerinnen, deren Motivation sich oft von derjenigen von Männern unterscheidet.

Wovon können Jungunternehmer/innen profitieren?

Profitieren können Unternehmensprojekte aus allen Bereichen. GENILEM stellt Jungunternehmer/innen Experten zur Seite, die alles schon einmal gemacht haben: Firmen gegründet haben, Produkte und Dienstleistungen verkaufsbereit gemacht und verkauft haben, Firmen finanziert, geführt und erfolgreich entwickelt haben. Diese Erfahrungsschätze, gepaart mit den Kontaktmöglichkeiten, die durch die verschiedenen Persönlichkeiten offen stehen, sind von unschätzbarem Wert. Zudem hilft ein praktischer Werkzeugkasten von Führungsinstrumenten, das junge Unternehmen in Schwung zu bringen und auf der Schiene zu halten.

Die GENILEM Erfolgsstory

GENILEM wurde 1995 durch Armand Lombard in Genf gegründet, mit dem Zweck, innovative Unternehmensprojekte während den ersten 3 Jahren kostenlos zu begleiten. Bis heute hat GENILEM mit seinen bestehenden Niederlassungen in Genf, Lausanne, Sion, Fribourg und Neuchâtel sowie seit 3 Jahren auch in Zürich/Ostschweiz über 200 innovative Jungunternehmer/innen erfolgreich begleitet und so bei der Schaffung von gegen 2000 Arbeitsplätzen nachhaltig mitgewirkt. Einzigartig dabei ist die sehr hohe Erfolgsrate von 88 %.
Zurzeit stehen rund 50 solche Unternehmen im Coaching-Prozess. ■

GENILEM

www.genilem.ch

Otto Zimmermann
GENILEM Aargau, Präsident
Dorfstrasse 69, 5210 Windisch
T. 056 560 20 10 (noch nicht in Betrieb), M. 079 216 24 87
otto.zimmermann@genilem.ch, www.genilem-aargau.ch

Cécile Aubert

KPMG parraine Genilem depuis ses débuts

KPMG est un parrain fidèle de Genilem depuis sa création. Rencontre avec Hélène Béguin, directrice du siège de Lausanne et responsable de l'audit.

© Schreyer

Hélène Béguin, KPMG, directrice du siège de Lausanne et responsable de l'audit

« Je me souviens de mon premier jour chez KPMG à la fin de mes études HEC. C'était pile la date du crash de 1987, le 19 octobre. » Depuis lors, Hélène Béguin n'a jamais quitté le navire et elle a travaillé pour la société à Genève, Fribourg, Zurich et Lausanne, siège qu'elle dirige depuis 2006. « Quand j'ai pris mes fonctions de management, j'ai fait le tri des projets que nous soutenions. Genilem n'était pas un nom inconnu pour moi, mais j'ai mieux connu ses activités en examinant de plus près la mission de l'association. Et j'ai décidé que KPMG devait continuer à la soutenir. L'idée d'accompagnement gratuit me séduit, Genilem est un intermédiaire de qualité pour les créateurs d'entreprises qui ont besoin d'un départ solide, pour se lancer sur de bonnes bases et voler de leurs propres ailes à terme. On sent que c'est un concept sérieux et les projets suivis sont variés. La viabilité économique de ces jeunes pousses me tient à cœur et n'oublions pas que ces entreprises accompagnées par Genilem peuvent devenir les acteurs économiques importants de demain ».

Tentée par la création d'entreprise ? « Si la question s'était posée il y a longtemps, pourquoi pas. J'aurais eu moins peur qu'aujourd'hui. Mais maintenant, je sais tout ce que cela implique… Monter son entreprise seul, je me rends compte à quel point l'investissement personnel est énorme. J'ai acquis de l'expérience et je prends conscience que je n'ai plus l'habitude de tout faire moi-même. Mais je connais des gens très bien qui se sont lancés, dans mon entourage. Ils ont souvent acquis une grande expérience professionnelle derrière eux avant de se lancer en indépendant dans leur domaine qu'ils maîtrisaient parfaitement. J'avoue que le côté concrétisation d'un rêve, d'un projet de vie auquel on réfléchit depuis longtemps est séduisant. Et si j'avais une passion ou une idée fantastique, qui sait, je me jetterais peut-être quand même à l'eau ! ».

Pour l'instant, c'est via le parrainage et le mentoring, qui permet à d'autres de se lancer, que KPMG est actif dans la création d'entreprises, via Genilem. Mais pas seulement, car les services de la société s'adressent aussi à ceux qui démarrent.

« Monter son entreprise seul, je me rends compte à quel point l'investissement personnel est énorme. »

« Quand on pense KPMG, on a un peu trop vite tendance à penser grandes entreprises, multinationales, regrette la directrice, alors que les créateurs sont aussi concernés par nos activités. Car autant faire les choses bien depuis le début. Que ce soit pour choisir la raison juridique adéquate, se préoccuper de la TVA, de la recherche de financement, ou de la rédaction d'un business plan réaliste. Face à toutes ces notions économiques, fiscales ou légales, le conseil de professionnels est précieux. Le créateur a souvent tendance à se dire « j'y penserai plus tard » mais il risque de perdre du temps et de l'argent en raisonnant de la sorte. Car si les bases de son entreprise ne sont pas solides, tout changement postérieur sera plus cher. Nous pouvons aider les entrepreneurs à se poser les bonnes questions et à avoir une vision plus claire dans leur démarche, surtout à long terme. Nous sommes utiles tant pour une nouvelle entreprise que pour celle qui veut se développer en Suisse et à l'étranger. » ■

KPMG

www.kpmg.ch

dossier

SOMMAIRE

CRÉATIVITÉ INTERCANTONALE 30

LA GRANDE SUISSE OCCIDENTALE : L'UNION FAIT LA FORCE 30

L'INTERCANTONALITÉ PROFITE AUSSI AUX CRÉATEURS D'ENTREPRISES 32

UN EXEMPLE DE PLATEFORME INTERCANTONALE : ALP ICT 33

RÉSEAU SUISSE DES CHAMBRES DE COMMERCE, MODE D'EMPLOI 34

créativité intercantonale

L'intercantonalité est un terme certes un peu barbare mais c'est aussi une réalité de terrain. On ne peut plus créer ou attirer des entreprises en restant dans son coin. Il faut dépasser les particularismes cantonaux. Ce qui compte, c'est l'idée, c'est l'envie. Et non pas seulement le lieu d'implantation de son entreprise. De jeunes sociétés se sont créées dans un canton, puis ont déménagé dans un autre, suivant leurs envies ou pour des raisons purement pratiques ou économiques. Une région forte attire des acteurs économiques et des créateurs, c'est le pari des cantons de Suisse occidentale qui se sont alliés au sein de la nouvelle structure intercantonale de promotion économique Greater Geneva Berne area (GGBa) inaugurée en janvier. C'est le début d'une nouvelle ère où les cantons vont œuvrer ensemble et dépasser leurs querelles de chapelle, nous promet-on dans les hautes sphères. Créateurs a voulu mieux comprendre ce désir d'intercantonalité en interviewant le Conseiller d'Etat genevois Pierre-François Unger, l'un des principaux promoteurs de ce rapprochement, et en regardant de plus près comment cette intercantonalité se vit grâce à des structures d'appui aux entreprises, à des plateformes et même au sein du réseau suisse des chambres de commerce. ■

Dossier réalisé par Cécile Aubert, Irina Sakharova Quitt, Sandy Wetzel et Gervaise Zumwald

Sandy Wetzel

La grande suisse occidentale : l'union fait la force

La minorité francophone de la petite Suisse voulait rivaliser avec les grandes économies de ce monde. Divisée en sept cantons de par sa structure fédéraliste, la Suisse romande converge intensivement vers l'intercantonalité pour atteindre une masse critique et accroître sa compétitivité.

La mondialisation. L'économie se moque des frontières. La compétitivité des places économiques. Que faire lorsque son territoire cantonal s'étend très souvent sur une surface plus petite que celle d'une mégalopole, et ses moyens financiers en proportion ?
Tant de frontières cantonales dans une si petite Suisse ! Et pourtant, tellement de similitudes entre ses cantons, malgré tout en grande partie autonomes, que ce soit au niveau de leur tissu économique, leurs axes de positionnement, etc. Tant de synergies à développer et à exploiter !
Si ces constats ont depuis longtemps été approuvés par les gouvernements cantonaux, comment dès lors exploiter cette nouvelle dimension géographique ? Il fallait attendre que les conditions cadres et bases légales soient créées par la Confédération. Un processus « top down » qui verra finalement le jour en 2008 avec la Nouvelle Politique Régionale (NPR), véritable coup d'accélérateur de la collaboration intercantonale en Suisse romande.

GREATER GENEVA BERNE area
economic development agency

30 % des fonds de la NPR pour l'intercantonal

Lors de la conceptualisation de la NPR, le Secrétariat d'Etat à l'économie (SECO) a souhaité travailler avec les grandes régions économiques de la Suisse, et non plus avec chaque canton indépendamment les uns des autres. Considérations politiques obligent, une large partie des fonds est toujours affectée aux programmes cantonaux. Néanmoins, la Confédération décide que 30 % des moyens financiers de la NPR seraient dédiés à des projets de dimension intercantonale.

> « Il fallait attendre que les conditions cadres et bases légales soient créées par la Confédération. »

La NPR permet aux cantons d'élaborer une stratégie et un plan d'action pour une période de quatre ans (2008-2011), et ainsi d'obtenir un cofinancement fédéral jusqu'à hauteur de 50 % pour les projets inclus dans celui-ci. L'opportunité est alors largement saisie par la Conférence des Chefs de département de l'économie de Suisse occidentale (CDEP-SO) et ses sept cantons membres, qui élaborent un ambitieux plan d'actions en trois volets (voir encadrés pour le détails des projets) :

- promotion de l'image : adopter une identité générale commune, une marque de promotion permettant de présenter et de valoriser la région dans son ensemble ;
- promotion sectorielle : valoriser le potentiel des cantons

en exploitant les similitudes entre les différentes politiques cantonales par le biais de plateformes de promotion sectorielle (promotion des « clusters ») dans des secteurs à haute valeur ajoutée définis comme économiquement prioritaires ;
- plateforme d'appui à l'innovation : développer l'appui à l'innovation pour les PME de Suisse occidentale sur la base de prestations complémentaires assurées par le Réseau CCSO (devenu depuis Platinn) et par le Consortium Alliance d'une manière cohérente et coordonnée.

Depuis un peu plus de deux ans, ces différentes structures ont pris leur envol et déploient leurs activités dans la région et à travers le monde. L'heure est venue à présent de songer à la continuité de ces projets au-delà de l'année 2011, et bien sûr de définir de nouveaux objectifs et un nouveau programme pour la prochaine période NPR 2012-2015. Les cantons membres de la CDEP-SO entendent bien poursuivre et intensifier leur collaboration.

« La nouvelle plateforme de la CDEP-SO sera opérationnelle dès le second semestre de l'année 2010. »

Cleantech : la 4e plateforme de promotion de la CDEP-SO

Dans leur programme NPR pour la période 2008 à 2011, les cantons de Suisse occidentale avaient clairement annoncé leur volonté de créer une plateforme supplémentaire d'ici 2010.
L'opportunité de le faire dans le secteur des technologies de l'environnement et de l'énergie (technologies propres ou encore « cleantech ») a été confirmée, en décembre 2009, lors de la prise de connaissance des résultats d'une étude mandatée auprès d'une société spécialisée. Celle-ci met en évidence la présence de plusieurs chaînes de valeurs plus ou moins complètes dans la région (de la formation à l'exploitation en passant par la recherche et la production). Citons par exemple le sous-secteur du solaire photovoltaïque qui est bien représenté à tous les niveaux en Suisse occidentale.
Après une première phase de mise en œuvre, la nouvelle plateforme de la CDEP-SO sera opérationnelle dès le second semestre de l'année 2010.

GREATER GENEVA BERNE AREA : une promotion économique à six

Apogée de la collaboration intercantonale, les cantons de Suisse occidentale (à l'exception du Jura) ont lancé au 1er janvier 2010 une nouvelle structure de prospection et d'acquisition d'entreprises à l'étranger, sous l'appellation de GREATER GENEVA BERNE AREA. Celle-ci a pris le relais des structures préexistantes : le DEWS (Vaud, Neuchâtel, Valais et Jura), BerneInvest et Genève-Fribourg (voir communiqué de presse du 10 décembre 2009). ■

BioAlps - Pôle des sciences de la vie de Suisse occidentale

Micronarc - Pôle des micro-nanotechnologies de Suisse occidentale

Alp ICT - Pôle des technologies de l'information de Suisse occidentale

Mission
Promouvoir les entreprises et les instituts de recherche de Suisse occidentale actifs dans les domaines d'activités concernés, respectivement les sciences de la vie (biotechnologies et technologies médicales), les micro et nanotechnologies, et les technologies de l'information et de la communication (TIC).

Prestations
- Organisation de stands et présences d'entreprises dans des événements professionnels en Suisse et à l'étranger
- Organisation de manifestations économiques et scientifiques dans la région
- Mise en réseau des entreprises, instituts et autres partenaires
- Mise à disposition d'une base de données des entreprises et instituts de Suisse occidentale

www.bioalps.org

www.micronarc.ch

www.alpict.ch

Alliance - Programme de liaison industrielle entre les entreprises et les instituts de recherche de Suisse occidentale

Mission
Développer des synergies et des projets de R & D entre les entreprises et les hautes écoles et centres de recherche de Suisse occidentale.

Prestations
- Réseau de conseillers technologiques qui interviennent en entreprises pour identifier les besoins de ces dernières et les traduire en projets concrets
- Recherche de partenaires au sein des laboratoires des Hautes écoles et des centres de recherche
- Diffusion d'informations technologiques et organisation de conférences thématiques
- Plate-forme européenne d'échanges technologiques (Réseau Entreprise Europe)

www.alliance-tt.ch

Platinn - Plateforme pour l'innovation d'affaires de Suisse occidentale

Mission
Fournir des prestations de coaching et de conseils stratégiques aux start-up ainsi qu'aux petites et moyennes industries (PMI) dans le but de renforcer leur système d'innovation au travers des quatre vecteurs d'innovation suivants : affaires, organisation, coopération et stratégie.

Prestations
- Réseau de coachs en entreprises actifs sur l'ensemble du territoire de la Suisse occidentale
- Coaching stratégie : service d'augmentation de la capacité de production
- Coaching organisation : service de développement et d'optimisation de l'organisation, des ressources et des processus
- Coaching affaires : service de développement du modèle d'affaires
- Coaching coopération : service de montage et de mise en place de projets de coopération

www.platinn.ch

Cécile Aubert

L'intercantonalité profite aussi aux créateurs d'entreprises

Une région forte ne sert pas seulement à attirer des entreprises. Elle donne aussi un élan à tout le tissu économique local. Rencontre avec le Conseiller d'Etat genevois Pierre-François Unger, en charge du Département des affaires régionales, de l'économie et de la santé (DARES), et grand promoteur de l'intercantonalité.

Pierre-François Unger, Conseiller d'Etat genevois, en charge du Département des affaires régionales, de l'économie et de la santé (DARES)

La promotion économique exogène vise à attirer des entreprises sur son sol. Avec la création début 2010 de la nouvelle structure bilingue de Suisse occidentale Greater Geneva Berne Area (GGBa) qui regroupe Genève, Vaud, Fribourg, Neuchâtel, Valais et Berne, le sol s'élargit. Exit les rivalités cantonales ?

Il a bien sûr fallu transcender les rivalités et mettre fin à la guerre des chefs. Mais la GGBa est une avancée historique dans la volonté de mettre en commun des ressources et des compétences des cantons de Suisse occidentale. Le but de cette structure est d'attirer les entreprises dans notre région en mettant en avant une image commune. Unis, nous sommes plus forts, et les sociétés intéressées à s'implanter chez nous sont intéressées par le dynamisme et l'offre de nos contrées. Mais elles se moquent de savoir dans quel canton elles seront basées. Le but est d'éviter que des multinationales se retrouvent finalement en Irlande pour cause de mésententes internes. Finalement, démarcher pour un ou six cantons, ce n'est pas vraiment différent, nous proposons juste une surface plus grande, qui offre comme atouts la complémentarité et la diversité de notre région.

Quelle est la place des créateurs d'entreprises locaux face à cette démarche intercantonale de promotion visant l'extérieur ?

La présence des autres est aussi un facteur d'attraction. Une région dynamique qui innove, qui crée de emplois donne une image forte et attrayante qui ne laissera pas les multinationales insensibles. C'est pourquoi nos promotions économiques ont un rôle exogène, certes, mais aussi, et surtout, endogène. En effet, 80 % de nos ressources visent à aider les entreprises locales, ne l'oublions pas. Et nous accordons une grande partie de notre budget d'aide et de subventions aux start-up. Les statistiques montrent aussi que chaque emploi importé crée trois emplois endogènes. Attirer des sociétés dans notre région donne du travail au personnel local. Les démarches de promotion économique sont donc imbriquées et visent à dynamiser le tissu économique de nos cantons.

Quel bilan tirez-vous de votre expérience de ces deux dernières années comme président de la Conférence des chefs de département de l'économie de Suisse occidentale (CDEP-SO) ?

Aucun de nous n'était économiste à la base, ce qui nous permettait d'avoir un autre regard. Pour ma part, étant médecin de profession, j'ai insisté sur le fait que la santé est un réel secteur économique qui représente 12 % du PIB. J'y ai également appris la vraie valeur du réseautage et de la réalisation de projets en commun, comme BioAlps, Micronarc ou Alp ICT. Ces clusters sont des structures où l'on se parle par matières et non par frontières cantonales ou nationales.

Comment voyez-vous votre rôle d'appui aux créateurs d'entreprises ?

Je suis toujours excité par ces gens qui ont le goût d'entreprendre ! Une des tâches de l'Etat est de fédérer les structures d'aide pour les rendre les plus simples et accessibles possibles aux créateurs. D'où notre guichet d'information unique destiné aux entreprises, qui a pour vocation de faciliter au maximum les démarches. L'Etat doit les simplifier pour faire gagner du temps au créateur et non les alourdir avec trop de bureaucratie. Entreprendre, ce n'est pas remplir des formulaires !

Quel regard portez-vous sur Genilem qui fête cette année ses 15 ans d'existence ?

C'est d'abord une idée extraordinaire portée par Armand Lombard, Pierre Kunz ou Pierre-Yves Tapponnier, entre autres. Des gens qui se sont dit qu'une multitude de choses de petite taille est plus importante que le symbole fantasmagorique d'accueillir LA grande entreprise. Qui ont fait confiance à des gens qui restent créatifs si on ne les met pas dans un moule dès le départ. Genilem donne en effet leur chance à des projets qui en sont au stade de l'idée et pas forcément encore de la production, que des impératifs de rendement trop précoces risqueraient de faire capoter. L'association valide l'idée du créateur, puis lui offre son aide. La créativité est vraiment mise en avant par Genilem, on respecte l'idée qui peut conduire à une entreprise viable économiquement.

Qu'est-ce que l'innovation pour vous ?

Elle réside autant dans des produits que dans de nouvelles méthodes. On peut faire un usage novateur de quelque chose qui existe déjà. Un médicament, par exemple, peut être dédié à un autre usage si on en connaît ses effets secondaires. Je ne crois pas vraiment à l'innovation *ex nihilo*. Ce sont plutôt des juxtapositions qui la créent. D'ailleurs, mon credo en économie passe par la capacité des gens de se rassembler. L'innovation, ce sont des assemblages insolites ! ■

Irina Sakharova Quitt

un exemple de plateforme intercantonale : Alp ICT

Alp ICT, une plateforme créée en 2008 sous le leadership du canton de Genève et dédiée aux technologies de l'information et de la communication, offre un réseau au service de l'excellence technologique des entreprises de Suisse occidentale. Cette structure reflète les efforts de la région en faveur de l'industrie des technologies de l'information et de la communication (TIC).

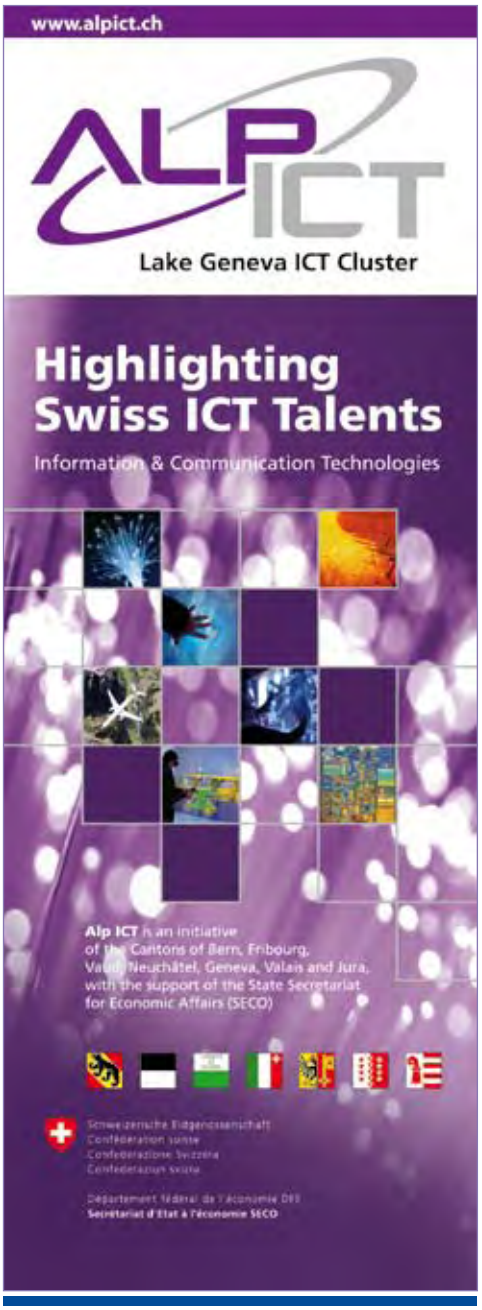
Pourquoi un tel outil ? Son rôle essentiel consiste à soutenir le développement du pôle TIC régional. En effet, la Suisse occidentale a su miser très tôt sur le développement de plusieurs domaines d'excellence dans cette industrie. Cette « spécialisation diversifiée » porte aujourd'hui ses fruits avec, notamment, une prédominance de la région dans trois domaines de pointe : le multimédia et l'interactivité, les solutions IT pour les entreprises et la sécurité informatique. Dans chacune de ces spécialités la Suisse occidentale se présente comme un pôle d'excellence et c'est précisément pour valoriser cet immense potentiel que la plateforme Alp ICT a vu le jour.

Encourager le développement de l'industrie des TIC, secteur qui représente plusieurs dizaines de milliers d'emplois dans la région, implique de miser sur des investissements importants afin de soutenir les échanges et le développement des entreprises, notamment des start-up et des PME. La création d'Alp ICT, dont la mission est de promouvoir les entreprises, les institutions de recherche et d'enseignement du domaine des TIC, ainsi que la région de Suisse occidentale en tant que centre d'innovation et de compétences européen dans les domaines concernés, vise très concrètement à offrir des prestations aux entreprises actives en Suisse occidentale.

Plus particulièrement, Alp ICT vise à apporter aux PME et aux start-up existantes une meilleure connaissance du tissu économique. La plateforme agit également comme un véritable créateur de lien entre les acteurs politiques, scientifiques et économiques avec comme objectif de permettre l'élaboration de projets et de partenariats entre les entreprises de Suisse occidentale et d'autres acteurs.

Alp ICT est également active en matière de création d'entreprise. En effet, la plateforme apporte aux porteurs de projets sa connaissance du tissu économique local des TIC, des savoir-faire existants dans la région et sa capacité de networking dans ce domaine.

Forte d'une riche offre de services, à découvrir via le site www.alpict.ch, la plateforme, développée sous le leadership du Canton de Genève, donne accès à nombre d'événements spécialisés, lance des appels à projets pour des conférences spécialisés, met à disposition une documentation spécialisée et des informations sur le réseau des entreprises et organisations actives dans l'industrie des TIC. ■


www.alpict.ch
ALP ICT
Lake Geneva ICT Cluster
Highlighting Swiss ICT Talents
Information & Communication Technologies
Alp ICT is an initiative of the Cantons of Bern, Fribourg, Vaud, Neuchâtel, Geneva, Valais and Jura, with the support of the State Secretariat for Economic Affairs (SECO)

Vous voulez en savoir plus ? Alors contactez sans plus tarder le secrétariat d'Alp ICT :
Alp ICT, c/o OPI
Route des Jeunes 9
Case postale 1011
1211 Genève 26
T. +41 (0) 22 304 40 40
info@alpict.ch

ALP ICT
Lake Geneva ICT Cluster

www.alpict.ch

Guy-Philippe Bolay, directeur adjoint CVCI

Réseau suisse des chambres de commerce, mode d'emploi

Non, les chambres de commerce ne se résument pas à leur aspect cantonal uniquement. La palette est bien plus large au niveau suisse, avec toujours le même objectif: favoriser le développement des affaires.

Chambres de commerce cantonales
Les Chambres de commerce cantonales (CCIS) sont les entités les mieux implantées au niveau local. Regroupant plus de 18'000 entreprises, de toute taille et actives dans la plupart des domaines, les 18 CCIS couvrent l'ensemble du territoire helvétique, avec parfois une même CCIS pour plusieurs cantons ou demi-cantons.
De par son histoire et sa localisation, chaque CCIS propose une palette spécifique de prestations à ses membres. La promotion des conditions-cadres, les conseils généraux et les légalisations (documents pour l'exportation) sont généralement les seules prestations disponibles dans toutes les CCIS. On peut en outre relever que la palette la plus large est disponible à la CVCI.
Regroupées au sein d'une association faîtière nationale, les 18 CCIS se réunissent quatre à six fois par année pour coordonner certaines actions et prestations.
Les coordonnées des CCIS sont disponibles sur le site Internet : www.cci.ch

Chambres de commerce bilatérales
Ces chambres de commerce visent à développer spécifiquement les relations entre deux pays, la Suisse et un Etat étranger. Il s'agit soit de Chambre suisse active à l'étranger ou de Chambre étrangère active en Suisse. Certaines chambres bilatérales peuvent avoir la double fonction, comme la Handelskammer Deutschland-Schweiz.

a) Chambres de commerce suisses à l'étranger
Les coordonnées des différentes Chambres de commerce suisses à l'étranger sont disponibles sur le site Internet : www.swisscham.ch

b) Chambres de commerce étrangères en Suisse
Les coordonnées des différentes Chambres étrangères actives en Suisse sont disponibles sur le site Internet de la CVCI : www.cvci.ch/go/ccibilat

Union lémanique des Chambres de commerce
Afin de favoriser le développement des affaires, les Chambres de commerce de l'arc lémanique sont réunies au sein de l'Union lémanique des Chambres de commerce (ULCC). En coordination avec le Conseil du Léman (départements de l'Ain et de la Haute-Savoie ; cantons de Genève, Valais et Vaud), l'ULCC s'est investie dans les dossiers de l'aménagement du territoire, du commerce de détail, des transports, du coût de la vie, ainsi que la publication des « Chiffres clés de l'espace lémanique » (tableau de bord statistique trimestriel).

« De par son histoire et sa localisation, chaque CCIS propose une palette spécifique de prestations à ses membres. »

Chambre de commerce internationale – Comité national suisse
Créée en 1919, la Chambre de Commerce Internationale (ICC) est la voix de l'économie privée au sein de l'ONU, l'OMC, l'OCDE, le G7/G8 et d'autres organisations. Elle a pour mission principale d'encourager la liberté des échanges et des investissements.
Avec ses différentes institutions spécialisées, dont la Cour internationale d'arbitrage ou le Service du Crime Commercial (CCS), ses instruments d'autorégulation (par exemple Incoterms) et ses nombreuses publications consacrées à des questions pratiques, ICC soutient le commerce mondial et facilite les activités des entreprises.
Créé en 1922, ICC Switzerland constitue le comité national suisse. Il regroupe les principales organisations économiques, les chambres de commerce cantonales, les entreprises tournées vers les affaires internationales ainsi que les principaux cabinets d'avocats en Suisse. Son objectif prioritaire est d'assurer l'accès des entreprises en Suisse aux activités d'ICC. Le secrétariat d'ICC Switzerland est assuré par economiesuisse. Ses activités sont présentées en détails sur le site www.cci-suisse.ch. ■

CVCI

www.cvci.ch

en pratique

FORMATION
Associer sciences humaines et business 36

RÉSEAU
Miser sur les anciens : l'Association des Gradués HEC 37

SUCCESS STORY
Edouard Bugnion, un Suisse dans la Silicon Valley 38

FICHE TECHNIQUE
Aspects fiscaux de la prévoyance 39

Cécile Aubert

Associer sciences humaines et business

L'Institut genevois de hautes études internationales et du développement (IHEID) mise sur la formation continue. En effet, en plus de ses programmes de masters et de doctorats, il propose des executives masters, des sessions courtes, des programmes sur mesure et un MBA en partenariat avec Thunderbird.

« Je fais de la veille en matière de formation, je suis à l'écoute des besoins de la Cité, explique Jasmine Champenois, directrice exécutive de la formation continue à l'Institut. La formation continue est à mon sens un besoin essentiel dans toute activité professionnelle ou personnelle. Elle permet de rester éveillé intellectuellement. Si des individus ou des sociétés ont besoin d'une compétence, ils peuvent me contacter et je peux leur proposer une formation sur mesure. Notre offre de formation englobe ateliers en soirée et cours au sein de l'entreprise. »

« L'idée de ce partenariat est d'insuffler un esprit sciences humaines à ce MBA qui se déroule sur 16 mois en cours d'emploi. »

Depuis 2008, l'Institut, fruit de la fusion entre les instituts universitaires genevois de hautes études internationales (HEI) et de développement (IUED), soigne son offre en formation continue destinée aux professionnels au niveau national et international.
Pour les créateurs d'entreprises, plusieurs formations peuvent être utiles. Qu'il s'agisse de mieux connaître la Genève internationale, les mécanismes commerciaux, la gestion de projet, le fonctionnement des fondations ou de la philanthropie, l'offre est large. Et si l'on désire suivre un MBA, l'Institut vient de s'allier avec la prestigieuse école américaine Thunderbird School of Global Management d'Arizona, qui, selon le Financial Times, dispense l'une des meilleures formations au monde en Business Administration. « L'idée de ce partenariat est d'insuffler un esprit sciences humaines à ce MBA qui se déroule sur 16 mois en cours d'emploi. Je pense qu'avec la crise, les business schools se sont repositionnées et ont compris que des notions de sociologie, d'histoire ou d'anthropologie dans leurs cursus ne seraient pas de trop, que leur enseignement était peut-être trop technique. Ces écoles nous approchent, c'est comme si les sciences humaines refaisaient surface avec la crise… », remarque Jasmine Champenois.
Quatre professeurs de l'institut genevois sont impliqués et trois des 16 modules de la formation dispensée par Thunderbird se déroulent à l'Institut. Le reste des cours étant dispensé au Centre international de conférences de Genève, en Russie, dans les Emirats arabes unis, en Chine, au Pérou et au Chili. « L'idée est vraiment d'apporter une touche d'international et de problématiques du sud dans le business. Afin d'acquérir dans le cadre de ce MBA un mélange de connaissances en marketing et finance, mais aussi une vision des grands défis internationaux comme le G 20, l'environnement, la crise financière », précise la directrice exécutive. En échange, l'IHEID espère bien pouvoir inclure des enseignements Thunderbird dans ses propres modules de formation continue grâce à ce partenariat. « Ce sera chose faite à la rentrée 2010, annonce Jasmine Champenois, avec des formations courtes label Thunderbird alliant leurs compétences pratiques de management et nos compétences théoriques. A notre tour d'aller puiser dans leur vivier. »
Enfin, pour ceux qui veulent passer l'été sur les bancs de l'université, l'Institut propose des sessions estivales courtes de 1 à 5 semaines, sur des sujets aussi variés que l'environnement et la santé, la sécurité et les droits de l'homme ou les migrations humaines, ainsi que l'OMC et le commerce international. Ces formations sont destinées à un public de jeunes professionnels désirant acquérir des connaissances ponctuelles et pointues en peu de temps. ■

Pour plus d'informations :
http://graduateinstitute.ch/executive
jasmine.champenois@graduateinstitute.ch
T. 022 908 57 35

Frédéric Vormus

miser sur les anciens : l'association des Gradués HEC

La valeur d'une université ne se juge plus seulement à l'aune de son diplôme mais aussi à la qualité du réseau auquel elle permet d'accéder. HEC Lausanne conjugue titre et cercle de relations grâce à son association d'anciens étudiants, les Gradués HEC.

Graziella Schaller, Christophe Fischer, Président Gradués HEC et Ariane Baehni

Les universités helvétiques ont-elles suffisamment capitalisé sur la plus-value offerte par les réseaux de leurs anciens étudiants ? HEC Lausanne n'a pas à se poser cette question car, depuis 1975, l'Association des Gradués HEC fait le lien entre l'école, les diplômés et le monde professionnel.
L'association édite tous les deux ans un annuaire qui recense tous les anciens de l'école. Disponible en papier sur demande, la version électronique a désormais le préférence des 7 500 membres qui y sont inscrits. Graziella Schaller, qui anime l'association en binôme avec Ariane Baehni, en explique la répartition : « Sur 9500 personnes des différentes filières qui ont terminé leurs études, nous avons listé 4000 membres actifs et 3500 passifs répertoriés par année de licence, secteur d'activité, entreprise ou localité. Pour CHF 70 par an, les membres actifs ont accès à l'ensemble de la base de données, les passifs ne peuvent que modifier leur propre profil sans avoir accès à d'autres. Aujourd'hui, nous avons introduit dans l'annuaire électronique de nouveaux critères de sélection qui permettent des recherches plus détaillées. C'est un outil qui s'avère notamment très utile dans la recherche d'un emploi pour nos jeunes Gradués. Il reste malheureusement 2000 personnes dont nous n'avons plus de trace. » A côté de l'annuaire, l'association édite 2 fois par année le bulletin HEC. Le magazine alimente les cotisants en informations.

« L'association édite tous les deux ans un annuaire qui recense tous les anciens de l'école. »

Soirée dansante et conférences

Les publications ne représentent pourtant pas l'essentiel des activités. Deux événements phares ponctuent l'année. Le plus festif, la soirée des Gradués, réunit tous les ans récents diplômés et plus anciens pour une soirée de fête juste après la cérémonie de remise des diplômes. Repas et danse sont au programme. Le second événement, l'Assemblée Générale, plus formelle, est suivie d'une conférence. Des personnalités de renom se sont succédées au micro : Jean-Pascal Delamuraz, Ernesto Bertarelli ou Micheline Calmy-Rey.
En plus des événements, Gradué HEC a également mis sur pied une plateforme emploi. Offres de travail, experts en Ressources Humaines, bilans de compétences, tous les conseils sont bons pour les diplômés. Des séminaires plus orientés sur la pratique leur permettent de rédiger un bon CV ou de se préparer à un entretien d'embauche. Grace à de telles initiatives, l'association soutient les jeunes gradués dans leur recherche pour trouver rapidement leur premier emploi. Pour les entreprises, l'association représente un vivier de jeunes talents dans lequel elles viennent puiser avec beaucoup de succès.
La notion de réseau ne fonctionne pas uniquement entre gradués. Il existe une solidarité intergénérationnelle que Graziella Schaller souhaite développer encore plus : « Comme à l'université de Saint-Gall, nous voulons demander à des Gradués de devenir des sortes de mentors pour les étudiants, en les recevant quelques fois dans l'année et en leur prodiguant de bons conseils. Le projet de mentoring est en élaboration.
Une fois par semaine ou par mois, des anciens d'HEC se retrouvent à Lausanne, Genève ou Zurich, et bientôt à Londres, Hong-Kong et au Brésil, autour d'un repas, au club HEC. Preuve, s'il le fallait encore, de la pertinence de Gradués HEC qui, en mettant de tels efforts pour animer le réseau des anciens, donnent une plus-value supplémentaire aux Hautes Etudes Commerciales de Lausanne. Un pas supplémentaire dans l'excellence. ■

Toutes les activités de l'Association figurent sur le site www.gradueshec.ch

Hervé Lebret

Edouard Bugnion, un suisse dans la silicon valley

Connaissez-vous Edouard Bugnion ? Ce Suisse est le fondateur de VMware et de Nuova Systems, deux des récentes « success stories » de la Silicon Valley.

Photo : Mehdi Aminian

Edouard Bugnion en compagnie de l'auteur au milieu des « cubicles » de Nuova en mai 2006

La Suisse romande n'a pas l'air de connaître cet expatrié, qui a grandi à Genève et Neuchâtel avant d'obtenir son diplôme à l'ETHZ en 1994 et de s'exiler en Californie où il obtint son Master à l'Université de Stanford en 1996. Lors d'un voyage à San Francisco, il m'avait été conseillé de rencontrer ce Suisse dont je n'avais jamais entendu parler. Rendez-vous pris, j'arrive devant une porte avec un logo imprimé en vitesse sur une feuille de papier : Nuova Systems. La surface est par contre gigantesque pour une start-up qui n'a pas fêté son premier anniversaire. Mais il faut dire que Nuova commence à recruter à tour de bras. Et que Cisco ne tarde pas à investir $50M. Pourquoi autant d'argent ? Parce que les fondateurs de Nuova sont exceptionnels. Mario Mazzola vient de quitter Cisco et avait auparavant fondé Crescendo, première start-up acquise par Cisco (en 1991). Quant à Edouard, il est l'un des cinq cofondateurs en 1998 de VMware, acquise en 2004 par BMC pour $625M. Devant le succès des outils de virtualisation de VMware, BMC redonne son indépendance à la start-up qui est aujourd'hui cotée en bourse (sa capitalisation dépassait les $10B fin 2009) et compte plus de 6000 employés et $1.8B de ventes. (Nuova a, elle, été acquise par Cisco en 2008 pour $600M.) Devant ma surprise à la vue de tels locaux, Edouard explique pour l'anecdote que lorsque VMware avait atteint une taille trop grande pour ceux qu'elle occupait à l'époque, ses dirigeants proposèrent à une petite start-up la reprise des bureaux. Les fondateurs de la start-up visitèrent les lieux et déclinèrent. « Trop petit ! ». Pourtant la start-up était inconnue, les fondateurs tout autant et Edouard fort surpris de cette ambition, faut-il employer le mot arrogance ? La start-up en question s'appelait Google, et les deux fondateurs, Page et Brin étaient sans aucun doute visionnaires !

Edouard pourrait presque être qualifié de « school dropout ». Avec pour bagages des diplômes de l'ETHZ et de Stanford, il a interrompu sa thèse de doctorat en 1998 pour fonder VMware avec son professeur. $20M de capital-risque suivis d'une acquisition six ans après la création. En 2000, alors que VMware avait à peine deux ans et comptait 120 employés, il était interviewé pour SwissInfo par Pierre Godet, qui remarquait : « En Suisse, les jeunes entrepreneurs n'osent même pas rêver d'un tel scénario : vous avez une bonne idée, on vous avance quelques millions et votre produit se retrouve rapidement sur le marché, pour le meilleur ou pour le pire ». L'auteur s'inquiétait alors de cette fuite des cerveaux, mais Bugnion relativise : « les Suisses qui sont à Silicon Valley développent une expérience très particulière, des contacts aussi. Et la plupart retournent en Suisse à un certain stade de leur carrière ». C'est une des thèses que je défends dans mon livre Start-Up. Peut-être faut-il aller vivre dans cette région où tout va très vite, où les ambitions peuvent exprimer leur pleine mesure, au risque de l'échec qui y est accepté. Reste à espérer qu'un jour Edouard reviendra en Suisse romande raconter son aventure et partager son expérience et son savoir-faire...

« Les Suisses qui sont à Silicon Valley développent une expérience très particulière, des contacts aussi. Et la plupart retournent en Suisse à un certain stade de leur carrière. »

Claude-Alain Barke et Cédric Portier

Aspects fiscaux de la prévoyance

Le financement de la prévoyance soulève de nombreuses questions, tant les possibilités et options qui se présentent aux particuliers sont variées. La question est d'autant plus complexe qu'elle touche des domaines de compétences aussi diverses que la fiscalité, le droit des successions ou encore la finance. La présente contribution présente certains aspects fiscaux de la prévoyance suisse, en particulier des deuxième et troisième piliers.

Le système suisse de prévoyance repose sur trois piliers, qui ont pour objectif d'assurer le standard de vie antérieur au moment de la retraite, en cas d'invalidité et de décès, pour soi-même ou les survivants. Pour rappel, le 1er pilier, qui englobe l'assurance vieillesse et survivants (« AVS ») et l'assurance invalidité (« AI »), est obligatoire pour toute personne résidant en Suisse, que celle-ci exerce une activité lucrative ou non. Le 2ème pilier, également connu sous l'acronyme LPP (pour « loi sur la prévoyance professionnelle) n'est obligatoire que pour les personnes exerçant une activité lucrative salariée. Les indépendants, par exemple les entrepreneurs qui exercent en raison individuelle ou sous forme de société de personnes, peuvent toutefois s'affilier de manière facultative, moyennant certaines conditions. Quant au pilier 3a, il est facultatif pour tout le monde, mais il faut exercer une activité lucrative pour pourvoir y cotiser.

Les trois piliers bénéficient, de par la Constitution fédérale, d'un traitement fiscal privilégié. L'idée sous-jacente n'est pas de favoriser indument certaines catégories de personnes, mais bien d'encourager, par certains mécanismes incitatifs, un maximum de personnes à contribuer et cotiser au système de prévoyance des trois piliers.

Concrètement, au niveau fiscal, les avantages des 2ème et 3ème piliers sont identiques et peuvent être résumés comme suit :

- Les cotisations (ordinaires ou rachats) sont déductibles du revenu ;
- Les rendements générés sur le capital de prévoyance sont exonérés d'impôt sur le revenu ;
- L'avoir de prévoyance est exonéré de l'impôt sur la fortune et n'entre pas en considération pour la progression fiscale ;
- Lors du retrait, l'avoir de prévoyance est imposé à un taux privilégié, généralement au cinquième des taux ordinaires (concrètement cela signifie à Genève un taux maximal de 9 % et dans le canton de Vaud un taux maximal de 13 %).

L'exemple chiffré encadré permet d'illustrer ces différents effets fiscaux.

A noter que le 2ème pilier fait l'objet de fréquentes discussions au niveau politique, avec différents projets de réformes d'amendements régulièrement proposés. A notre sens, ces éléments politiques ne sont pas suffisants pour entraîner le rejet de toute mesure de prévoyance pour les entrepreneurs, dans la mesure où les avantages principaux de la prévoyance professionnelle demeurent à ce jour conservés. Il conviendra toutefois d'observer avec prudence les développements futurs et de s'assurer que les conditions cadres restent avantageuses. ■

Cédric Portier, senior consultant conseil juridique et fiscal PricewaterhouseCoopers Lausanne/Genève, avocat, économiste HEC Saint-Gall

Claude-Alain Barke, associé conseil juridique et fiscal PricewaterhouseCoopers Lausanne, expert fiscal diplômé

Monsieur A. Visé se préoccupe de sa prévoyance. Il a 40 ans et dispose de la possibilité de racheter 100'000.- de cotisations dans sa caisse de pension. Il se demande quels sont les avantages d'un tel rachat par rapport à un placement en direct (p. ex en obligations).

	Caisse de pension	Placement direct
Taux d'intérêt pris en compte	2.50 %	2.50 %
Rachat en 5 annuités	20'000	
Economie d'impôt (taux marginal 35 %)	7'000	
Capital mobilisé par an	13'000	13'000
Total du capital versé (sur 5 ans)	100'000	65'000
Intérêts cumulés pendant 25 ans (de 40 à 60 ans)	76'569	49'770
Capital d'épargne brut à l'âge de 65 ans	176'569	114'770
Impôt sur le produit des intérêts (taux marginal 35 %)	0	-17'419
Impôt sur la fortune moyen sur épargne (taux 0.5 %)	0	-7'173
Imposition du capital au versement (taux max GE 9 %)	-15'891	
Capital d'épargne net à l'âge de 65 ans	160'677	90'177
Avantage du rachat par rapport à un placement direct :	**en CHF**	**70'500**
	en %	**178.18 %**

On constate donc que le rachat permet d'augmenter de presque 80 % l'avoir disponible net à la retraite. En outre, le rachat permet également généralement d'améliorer les prestations de risque décès et invalidité.
S'agissant du taux marginal pris en compte, il convient de noter qu'un taux marginal de 35 % est déjà atteint avec un revenu imposable annuel de CHF 100'000 à Genève.

PRICEWATERHOUSECOOPERS AG

www.pwc.ch

Administration & Secrétariat
Alimentation
Brevets & Diplômes
Commerce de détail
Communication
Cours apprentis
Direction & Stratégie
Droit du travail
Efficacité personnelle
Finance
Gestion de projet
Immobilier
Informatique
Marketing
Nature & Agriculture
Orientation & Insertion professionnelles
Professions techniques
Ressources humaines
Soins | Santé | Social
Vie numérique

Plus de 100 formations pour dynamiser votre avenir…

www.ROMANDIE formation.ch

agenda

manifestations

› Les prochains Petits déjeuners des PME & start-up - Vaud

› 12.03.2010 - Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie (CVCI), Lausanne
Aides à l'export : comment aborder les marchés émergents ?

› 16.04.2010 - World Trade Center, Lausanne
Vision et culture d'entreprise : comment gérer efficacement son capital humain ?

› 21.05.2010 - Centre patronal, Paudex
Comment communiquer efficacement dans les médias ?

› 25.06.2010, Parc scientifique d'Ecublens (PSE), EPFL
Modèles d'affaires : quelles possibilités offre le Web ?

Programme complet et inscription :
www.petitsdejeuners-vaud.ch

› Les prochains Petits déjeuners des PME & start-up - Genève

› Vendredi 26.03 – FER Genève : Responsabilité sociale des entreprises

› Vendredi 30.04 – CCIG : Protection des données et sécurité informatique

› Jeudi 27.05 – CICG (Varembé) – dans le cadre du salon e-commerce Genève 2010 : Aspects juridiques - web et business : les bonnes pratiques pour innover et développer votre entreprise ?

› Vendredi 28.05 – CCIG : Quels avantages tirer de la nouvelle loi sur la TVA 2010 ?

› Vendredi 25.06 – FER Genève : Préparez-vous à engager des collaborateurs (contrat de travail)

› Vendredi 24.09 – CCIG : Corporate finance - recherche de fonds propres

› Vendredi 22.10 – CCIG : Comment tirer profit du savoir et des compétences des Hautes écoles ?

› Vendredi 26.11 – FER Genève : Formes juridiques, de la personne physique à la personne morale : quels changements, quelles responsabilités pour les administrateurs ?

Programmes détaillés et inscriptions 10 jours avant chaque événement sur www.petitsdejeuners.ch

› Atelier : Les matinales du créateur d'entreprise : aspects pratiques de la création d'entreprise

› 22.04.2010, de 9 h 00 à 12 h 30 - espace 5 de la Cité des métiers
(1er étage de l'OFPC. rue Prévost-Martin 6)

Entrée libre et sans inscription :
www.citedesmetiers.ch

› MIPIM, Cannes

› Du 16 au 19.03.2010

Le Service de la promotion économique de Genève sera partenaire du stand « Lake Geneva Region » au Marché International des Professionnels de l'Immobilier (MIPIM), une occasion unique de rencontrer de nombreux décideurs dans le domaine de l'immobilier

www.lakegenevaregion.info

› Reach et les entreprises suisses

› Mercredi 24.03.2010 de 14 h à 17 h 30
Hôtel Beau Rivage
Rue de Rive, 1260 Nyon

Le règlement européen Reach (enRegistrement, Evaluation et Autorisation des substances CHimiques) couvre le contrôle de la fabrication, de l'importation, de la mise sur le marché et de l'utilisation des substances chimiques. Les plus dangereuses sont soit soumises à autorisation soit tout simplement retirées du marché. Les entreprises suisses qui n'auront pas anticipé cette réglementation risquent de ne plus pouvoir exporter leurs produits : le marché européen leur sera tout simplement interdit. Le séminaire proposé vous permettra de mieux vous retrouver dans les méandres d'un règlement de plusieurs milliers de page, d'avoir une vue d'ensemble du calendrier, de savoir si votre entreprise est concernée et de comprendre les procédures d'enregistrement des produits.

Tarifs :
Membre de la CCIG : CHF 200
Non-membre de la CCIG : CHF 250

Renseignements et inscriptions :
T. 022 819 91 11
www.ccig.ch

› Congrès du management de projet

› 7 et 8 avril 2010 - Université de Lausanne

Pour cette nouvelle année, le Congrès du Management de Projet vous invite à mettre le cap sur la formation !
Sans temps mort, l'édition à venir apporte des éclairages inédits. Le thème de 2010 place le projet au secours des incertitudes. Vous y apprenez comment faire toujours mieux face aux risques et comment les juguler.
Etoffé et tenant compte des préoccupations actuelles, le programme décline trente-six sessions vivantes et directement applicables.

LES NOUVEAUTES 2010
- Remise du 1er Prix de l'Innovation en Management de Projet
  Sponsorisé par Romandie Formation, ce prix honorifique, introduit pour la première fois au Congrès, met en lumière un projet remarquable.
- Nouvelle thématique : « Minimiser l'incertitude »
- Soirée « Réseautage » : pour faire ou prolonger vos rencontres

Le nombre de places étant limité, nous vous recommandons de vous inscrire sans plus tarder.

www.congres-pm.ch

› Dîner annuel de la Chambre, précédé de la 145e Assemblée générale

› Jeudi 15.04.2010 à 17 h 45
Hôtel Crowne Plaza
34 rte François-Peyrot
1218 Le Grand-Saconnex

Le président et le directeur de la Chambre de commerce, d'industire et des services de Genève ont leplaisir de vous convier au Dîner annuel de la Chambre.

› 4e convention e-commerce

› 27.05.2010 - Genève 2010, CICG, Varembé

Une journée pour découvrir les nouvelles tendances du e-commerce et du e-marketing.
50 exposants et 70 conférenciers sont réunis pour échanger sur les nouveautés du e-commerce et du e-marketing. A cette occasion, le Service de la promotion économique organisera un Petit déjeuner des PME et des start-up.

www.ecommercegeneve.com

› Participez au voyage d'affaires organisé par l'association « Lake Geneva Region » dans le cadre de l'Exposition Universelle de Shanghai 2010

› Du 07 au 14.06.2010

« Better City, Better Life ». Avec plus de 70 millions de visiteurs attendus à cet événement, il s'agit d'une formidable opportunité de promouvoir les entreprises genevoises.

Pour en savoir plus :
Sylvie Leger
association « Lake Geneva Region »
c/o OPI, T. 022 304 40 61
sylvie.leger@opi.ch
www.lakegenevaregion.info

› Midis de la Chambre

› Genève, CCIG, 4, boulevard du Théâtre, de 12 h 00 à 14 h 00

Réservez déjà les dates des prochains Midis de la Chambre qui permettent à cinq entreprises membres de se présenter devant une cinquantaine de participants.

- Jeudi 11.03.10
- Jeudi 22 .04.10
- Jeudi 20 .05.10
- Jeudi 17 .06.10
- Jeudi 16.09.10
- Jeudi 14 .10.10
- Jeudi 18 .11.10
- Jeudi 09 .12.10

Renseignements et inscription :
Sylvie Burnier
T. 022 819 91 11

Formations

› Créer son entreprise

Le but du cours est de répondre aux questions fondamentales de la création d'entreprise :

- Comment Genilem peut m'aider ? Quelles sont les autres organismes qui existent ?
- Comment rédiger un Business Plan ? A quoi ça sert ? Que contient-il ?
- Qu'est-ce que cela implique juridiquement de créer une entreprise ?
- Comment engager du monde ?
- Comment calculer combien j'ai besoin pour créer une société ?
- Qu'est-ce qu'un plan financier ?
- Comment me présenter pour rechercher de l'argent ?
- Comment protéger mon idée, mon logo ou ma marque ?
- Est-ce que mon produit ou service a une chance sur le marché ?
- Comment comprendre à qui m'adresser ?
- Comment me faire connaître ?
- Quels sont les outils de communication d'une entreprise ?

Tarifs :
1ère participation à une formation Genilem CHF 480.-
2ème participation de la même personne ou entreprise accompagnée CHF 380.-
Informations et inscriptions :
info@genilem.ch, 022 817 37 77

› e-Learning Créer son Entreprise

› Tout le temps

Le but du cours est similaire à la version présentielle de « Créer son entreprise », soit :

- Comment Genilem peut m'aider ? Quelles sont les autres organismes qui existent ?
- Qu'est-ce que cela implique juridiquement de créer une entreprise ?
- Comment calculer combien j'ai besoin pour créer une société ?
- Comment protéger mon idée, mon logo ou ma marque ?
- Est-ce que mon produit ou service a une chance sur le marché ?

Tarifs :
1ère participation à une formation Genilem CHF 250.-
Informations et inscriptions :
info@genilem.ch, 022 817 37 77

Formations

› Techniques de vente

› 08.06 - 09.06.10, IFCAM, rue du Petit-Chêne 38, Lausanne

Le but de ce cours est d'aider l'entrepreneur dans le domaine de la communication, de son marché et de la vente. Cela comprend :

- Comment trouver mon marché ?
- Comment positionner mon produit ou service ?
- Comment promouvoir mon entreprise, me faire connaître, communiquer ?
- Comment obtenir des rendez-vous et négocier ?

Tarifs :
1ère participation à une formation Genilem CHF 550.-
2ème participation de la même personne ou entreprise accompagnée CHF450.-
Informations et inscriptions :
info@genilem.ch, 022 817 37 77

› Gérer son entreprise

› 18.05 - 19.05.10, IFCAM, rue du Petit-Chêne 38, Lausanne

Le but de ce cours est d'aider un entrepreneur, qu'il soit seul ou en équipe, à lui donner les bases de la gestion d'entreprise. Cela comprend :

- Comment Genilem peut m'aider ? Quelles sont les autres organismes qui existent ?
- La gestion administrative, humaine, légale et de la production.
- Gestion de ma trésorerie, de la finance, du suivi de paiement.
- Introduction à la TVA et aux outils financiers.
- Est-ce que mon produit ou service a une chance sur le marché ?
- Comment promouvoir mon entreprise, me faire connaître, communiquer ?
- Comment obtenir des rendez-vous et négocier ?

Tarifs :
1ère participation à une formation Genilem CHF 550.-
2ème participation de la même personne ou entreprise accompagnée CHF450.-
Informations et inscriptions :
info@genilem.ch, 022 817 37 77

› Finances et financement d'entreprise

› 13.04.2010 IFCAM, rue du Petit-Chêne 38, Lausanne

Le but du cours est de répondre aux questions fondamentales dans le domaine du financement d'entreprise :

- comment rédiger un business plan en vue de lever des fonds ?
- aspects légaux de l'investissement
- la trésorerie et les outils financiers
- le financement en lui-même.

Tarifs :
1ère participation à une formation Genilem CHF 375.-
2ème participation de la même personne ou entreprise accompagnée CHF275.-
Informations et inscriptions :
info@genilem.ch, 022 817 37 77

› Résiliation abusive et résiliation immédiate

› 15.04.2010, de 13 h 30 à 17 h 00 CVCI, Lausanne

Objectif :
Aborder de manière approfondie les thèmes cruciaux du licenciement abusif et de la résiliation immédiate

Une présentation du système légal illustrée par de nombreux exemples concrets tirés de la jurisprudence récente des tribunaux permettra de répondre aux questions suivantes :

- quels éléments rendent un congé abusif ?
- à quelles conditions peut-on résilier un contrat de travail avec effet immédiat ? comment réagir face à un abandon d'emploi ?
- quelles conséquences pour les employeurs et les employés ?

Renseignements et inscriptions :
Marion Herrada, T. 021 613 35 35
droit@cvci.ch

› Protection de la personnalité et mobbing

› 22.04.2010, de 14 h 00 à 17 h 00 CVCI, Lausanne

Objectif :
Traiter les différents aspects de la protection de la personnalité de l'employé.
Cette formation répond à cette question en abordant notamment les thèmes suivants :

- les limites au droit de contrôle et au droit de donner des directives
- l'entretien d'embauche
- l'interdiction du harcèlement sexuel et du mobbing
- la protection des données personnelles.

Le cours traite également des conséquences en cas d'atteinte à la personnalité.

Renseignements et inscriptions :
Marion Herrada, T. 021 613 35 35
droit@cvci.ch

› Initiation à la résolution rapide et confidentielle des différends

› 06.05.2010, de 9 h 00 à 17 h 00 CVCI, Lausanne

Objectif :
Découvrir la médiation et l'intégrer comme méthode de résolution des conflits au sein de votre entreprise et dans vos relations contractuelles.
Cette journée sera animée par des médiateurs professionnels spécialisés dans le domaine des litiges commerciaux, Cinthia Lévy, avocate et médiatrice, Jarmila Looks, juriste et médiatrice FSM, CSMC, CMAP, et Jean Gay, avocat-conseil, arbitre et médiateur.
Seront notamment abordés :

- la naissance des conflits et l'importance de leur gestion
- la médiation : définition et champs d'application
- le processus de la médiation et son approche
- les outils de la médiation, ses avantages et ses limites
- des cas pratiques sous forme de jeux de rôles

Renseignements et inscriptions :
Marion Herrada, T. 021 613 35 35
droit@cvci.ch

annuaires

SOMMAIRE

STRUCTURES D'AIDE À LA CRÉATION D'ENTREPRISE 46

ENTREPRISES SOUTENUES 49

structures d'aide à la création d'entreprise

Découvrez la diversité et la complémentarité des différents organismes d'aide. N'hésitez pas à contacter celui ou ceux dont l'activité répond à votre besoin.

suisse occidentale

alliance

Réalisation et renforcement du transfert de technologies et de savoir («TT») et de la coopération entre les Hautes Ecoles de Suisse occidentale et les entreprises, en particulier les PME.

M. Roland LUTHIER
021 693 35 75
alliance@epfl.ch
www.alliance-tt.ch

ALPICT

Promotion des technologies de l'information et de la communication (TIC).

M. Didier MESNIER
022 304 40 40
didier.mesnier@opi.ch
www.alpict.ch

BIOALPS

Promotion de biotechnologies et des technologies médicales.

Mme Norie MATURANA
022 304 40 40
contact@bioalps.org
www.bioalps.org

capital proximité

Mise en contact d'investisseurs privés et de porteurs de projets cherchant un investissement à long terme. Accédez en toute discrétion à plus de 450 investisseurs à la recherche de PME en développement, restructuration ou succession.

M. Pierre BORDRY
021 641 17 30
pby@capitalproximite.ch
www.capitalproximite.ch

CRC-PME • coopérative romande de cautionnement – PME

Solutions de cautionnement à tout type de projets et d'entreprises.

M.Christian WENGER
021 721 11 91
crc@crcpme.ch
www.crcpme.ch

FIT • fondation pour l'innovation technologique

Soutien au développement de projets à contenu technologique innovant issus d'une collaboration avec une haute école de Suisse Romande.

Secrétariat CVCI
021 613 35 35
cvci@cvci.ch
www.fondation-fit.ch

GENILEM

Accompagnement des créateurs d'entreprises innovantes. Retrouvez les adresses de nos autres antennes sur www.genilem.ch.

Mme Elisabeth MURE-DONZE
032 471 13 28
reseau@genilem.ch
www.genilem.ch

microcrédit solidaire suisse

MS prend la succession d'ASECE dès le printemps 2009: présente sur l'ensemble du territoire national, au service des créateurs de petites entreprises. Conseil, analyse des projets, financement, accompagnement.

Mme Andréa LEHMANN-BEYTRISON
021 646 94 93
ms@microcredit-solidaire.ch
www.microcredit-solidaire.ch

micronarc

Promotion des micro et nanotechnologies de Suisse occidentale.

M. Edward Byrne
032 720 09 00
info@micronarc.ch
www.micronarc.ch

platinn

platinn (anciennement Réseau CCSO) est au service des PME et start-up romandes depuis 1991 et compte quelque 1200 clients à son actif. Le changement de nom opéré en mars 2009 marque sa volonté de renforcer et d'élargir ses activités au profit des PME et start-up de Suisse occidentale pour les soutenir dans leurs projets d'innovation.

M. Christoph MEIER
026 347 48 48
info@platinn.ch
www.platinn.ch

Polytech Ventures

Fonds d'investissement d'environ CHF 15 millions en faveur de la création et du développement d'entreprises technologiques situées en Suisse occidentale.

M. Stéphane ZREHEN
021 693 92 10
info@polytechventures.ch
www.polytechventures.ch

Relève PME

Soutien au PME lors du règlement de leur succession: renseignements complets sur la succession d'entreprise et proposition d'un vaste éventail de possibilités de reprise, de participation et de collaboration.

M. Giovanni GIUNTA
021 796 33 00
info@relevepme.ch
www.relevepme.ch

swissmédia • association suisse du multimédia

Participation à la création, encouragement et soutien au fonctionnement de technopôles et incubateurs dans les domaines des nouvelles technologies de l'information, de la communication et du multimédia.

M. Roland GRUNDER
021 925 80 30
info@swissmedia.ch
www.swissmedia.ch

Fribourg

Capital Risque Fribourg SA
Au service des entreprises novatrices en phase de création ou d'expansion. Vise à promouvoir le développement de nouvelles technologies et la création d'emplois par du capital-risque.

M. Claude JORAND
026 425 87 00
promfr@fr.ch
www.promfr.ch

CRC-PME • FRIBOURG
Solutions de cautionnement à tout type de projets et d'entreprises.

M. Pierre DÜRRENBERGER
026 425 46 12
pdr@crcpme.ch
www.crcpme.ch

Effort Fribourg SA
Société de capital-risque qui encourage la création ou le développement d'entreprises générant de nouveaux emplois dans le Grand-Fribourg, par des prises de participations ou des prêts.

M. Antoine BERGNA
026 408 74 74
antoine.bergna@nbafid.com

Fri Up • soutien aux entreprises existantes ou en création
Guichet qui développe des synergies entre l'économie, les Hautes écoles et l'Etat. Aide les PME à améliorer leur compétitivité et à générer de la valeur ajoutée. Fri Up est également une structure d'hébergement et d'accompagnement. La durée de location est de 3 à 36 mois. Antenne fribourgeoise de platinn.

M. Olivier ALLAMAN
026 425 45 00
office@friup.ch
www.friup.ch

Genilem Fribourg
Accompagnement ciblé des créateurs d'entreprises avec plusieurs années de suivi de l'entreprise et l'accès à un réseau dynamique.

M. Olivier ALLAMAN
026 425 45 00
office@friup.ch
www.genilem.ch

IVE • Institute for Value-based Enterprise
Eveille et transmet l'esprit d'entreprise chez les étudiants des Universités et des HES (Hautes Ecoles Spécialisées) qui souhaitent devenir des entrepreneurs innovateurs de haute qualité. Possibilité de suivre des workshops en français et en allemand, d'obtenir des stages pratiques et de participer à des conférences.

M. Hans Ulrich PESTALOZZI
026 309 20 20
pestalozzi@iveinstitute.org
www.iveinstitute.org

Promotion économique du canton de Fribourg
Soutien aux entreprises fribourgeoises lors de projets d'extension et d'implantation dans le canton de Fribourg.

M. Thierry MAURON
026 425 87 00
promfr@fr.ch
www.promfr.ch

Genève

Après • chambre de l'économie sociale et solidaire
Soutien à la promotion et la reconnaissance de l'économie sociale et solidaire (ESS) dans la région genevoise, entre autre par l'appui à la création d'entreprises.

M. Thierry PELLET
022 807 27 97
info@apres-ge.ch
www.apres-ge.ch

CCIG • chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève
Promotion de l'économie genevoise.

M. Jacques JEANNERAT
022 819 91 11
ccig@ccig.ch
www.ccig.ch

Eclosion
Support à la création et au développement d'entreprises dans le domaine des sciences de la vie.

M. Jesús MARTIN-GARCIA
022 880 10 10
contact@eclosion.com
www.eclosion.com

FAE • Fondation d'aide aux entreprises
Soutien aux PME existantes ou en création dont le développement présente un intérêt pour le canton en termes d'emplois et de savoir-faire. La FAE est l'antenne genevoise de la CRC-PME.

MM. Jean METRAILLER et Serge NOUARA
022 827 42 84
fae@fae-ge.ch
www.fae-ge.ch

FER Genève • Fédération des entreprises romandes
Aide et conseils en matière de création d'entreprise, plus particulièrement sous l'angle administratif (formes juridiques, contrat de travail, CCT, salaires), mais aussi en matière de relations du travail et d'assurances sociales (AVS, LPP, activité indépendante, etc.).

M. Anthony MONTES
022 715 34 97
anthony.montes@fer-ge.ch
www.fer-ge.ch

Fondetec • Fondation pour le développement des emplois et du tissu économique en ville de Genève
Soutien à la création d'entreprises génératrices d'emplois, au maintien et au développement d'entreprises existantes ainsi qu'à l'innovation technologique.

M. Jérôme FAVOULET
022 338 03 60
info@fondetec.ch
www.fondetec.ch

Fongit • Fondation genevoise pour l'innovation technologique
Financement et accompagnement de projets innovants dans les hautes technologies.

M. Pierre STRÜBIN
022 884 83 00
info@fongit.ch
www.fongit.ch

Genilem Vaud-Genève • Bureau de Genève
Accompagnement des créateurs d'entreprises innovantes.

M. Philippe GAEMPERLE
022 817 37 77
info@genilem.ch
www.genilem.ch

Guichet pour entreprises du service de la promotion économique • service de conseil et d'information
Soutenir les PME et les créateurs d'entreprises genevoises dans la mise en place de leurs projets, en s'appuyant sur les compétences des organismes partenaires.

M. Daniel LOEFFLER
022 388 34 34
daniel.loeffler@etat.ge.ch
www.geneve.ch
www.geneva.ch
www.petitsdejeuners.ch

OPI • Office de la promotion industrielle
L'OPI soutient le développement de l'industrie en:
– fournissant aux entreprises un appui en marketing international;
– offrant à des conditions avantageuses des prestations de conseil aux start-up et PME.
Antenne genevoise de platinn.

M. Rolf GOBET
022 304 40 40
admin@opi.ch
www.opi.ch

neuchâtel

CNCI • Chambre neuchâteloise du commerce et de l'industrie
Association privée qui défend les intérêts généraux de ses membres en assurant une veille politique afin de promouvoir des conditions-cadres favorables au développement des entreprises.

M. Pierre HILTPOLD
Directeur
032 722 15 15
cnci@cnci.ch
www.cnci.ch

Finergence
Financement initial d'entreprises novatrices.

M. Jean-Jacques DELÉMONT
079 327 12 34
delemont.j-j@bluewin.ch
www.finergence.ch

Genilem Arc-Jurassien • Bureau de La Chaux-de-Fonds
Accompagnement des créateurs d'entreprises innovantes.

M. Daniel VOGEL
032 967 86 10
info@genilemne.ch
www.genilemne.ch

NE-IPME • Société coopérative Neuchâtel Interface PME
Solutions de cautionnement à tous types de projets et d'entreprises.
NE-IPME est l'antenne neuchâteloise de la CRC-PME.

M. Pierre DÜRRENBERGER
032 853 42 54
ne@crcpme.ch
www.crcpme.ch

Neode SA • Parc scientifique et technologique du canton de Neuchâtel
Hébergement, accompagnement et développement de sociétés porteuses de projets innovants dans les domaines de la micro et nanotechnologie.

M. Claude AMIGUET
032 720 52 60
info@neode.ch
www.neode.ch

OPEN • Office de Promotion Economique du canton de Neuchâtel
Soutien aux projets de création, d'implantation, de développement et de transmission d'entreprises dans le canton de Neuchâtel.

032 889 68 23
den@ne.ch
www.e-den.ch

vaud

AIT • Association vaudoise pour la promotion des innovations et des technologies
Amélioration et promotion de la collaboration entre l'économie, les hautes écoles et l'Etat de Vaud afin d'assurer la pérennité de la place technologique vaudoise. Antenne vaudoise de platinn.

M. Daniel TIERCY
021 316 63 79
info@ait-vd.ch
www.ait-vd.ch

Ateliers de la Ville de Renens
Incubateur et accueil d'entreprises actives dans le domaine de la communication visuelle, du graphisme, du design et de l'architecture.

M. Yves ROULIN
021 632 71 50
yves.roulin@renens.ch
www.ateliersvdr.ch

Biopôle
Accueil d'activités à forte valeur ajoutée, principalement dans les domaines des sciences de la vie et des quartiers généraux à vocation internationale

M. Jean-Marc TISSOT
021 651 90 00
info@biopole.ch
www.biopole.ch

Centre patronal
Appui, conseil et accompagnement de projets touchant aux arts et métiers, au commerce et aux services.

M. Jean-François TOSETTI
021 796 33 00
info@centreptronal.ch
www.centrepatronal.ch

codev.ch RÉGIONS ÉCONOMIQUES VAUDOISES	**CODEV • coordination du développement économique vaudois** Soutien à l'installation de nouvelles entreprises et au développement des entreprises existantes dans les différentes régions vaudoises.	info@codev.ch www.codev.ch
CRC PME	**CRC-PME • VAUD** Solutions de cautionnement à tout type de projets et d'entreprises.	**M. Cédric TRONCHET** 021 721 11 81 vd@crcpme.ch www.crcpme.ch
CVCI	**CVCI • chambre vaudoise du commerce et de l'industrie** Promotion de l'économie vaudoise.	**Mme Claudine AMSTEIN** 021 613 35 35 cvci@cvci.ch www.cvci.ch
GENILEM DU PROJET INNOVANT À L'ENTREPRISE	**GENILEM VAUD-GENÈVE • BUREAU DE LAUSANNE ET YVERDON** Accompagnement des créateurs d'entreprises innovantes.	**M. Philippe GAEMPERLE** 021 613 35 61 info@genilem.ch www.genilem.ch
PSE PARC SCIENTIFIQUE	**PSE • PARC SCIENTIFIQUE D'ECUBLENS – EPFL** Accueil d'entreprises actives dans les secteurs de haute technologie et coaching pour créateurs d'entreprises.	**M. Jean-Philippe LALLEMENT** 021 693 46 65 info@parc-scientifique.ch www.parc-scientifique.ch
canton de vaud Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique	**SELT • SERVICE DE L'ÉCONOMIE, DU LOGEMENT ET DU TOURISME** Appui aux créateurs d'entreprises et aux PME vaudoises, plus particulièrement celles actives dans les secteurs de l'industrie, des services proches, de la production et des technologies de pointe.	**M. Raphaël CONZ** 021 316 58 20 info.selt@vd.ch www.vd.ch/economie
	TECHNOPÔLE DE L'ENVIRONNEMENT (TECORBE) Accueil d'entreprises spécialisées dans les technologies environnementales et le domaine énergétique.	**M. Alain JENNY** 021 318 75 10 contact@tecorbe.com www.tecorbe.ch
Y-PARC SA	**Y-PARC SA • PARC SCIENTIFIQUE ET TECHNOLOGIQUE D'YVERDON-LES-BAINS** Accueil d'entreprises actives dans les secteurs technologiques.	**M. Jacques BALLY** 024 423 92 50 bally@y-parc.ch www.y-parc.ch

Entreprises soutenues

Soutenue par:

GIN KITEBOARDING	sport GIN KITEBOARDING	**Fabienne KAUFMANN** 032 751 29 87 fabienne@ginkites.com www.ginkites.com	GENILEM DU PROJET INNOVANT À L'ENTREPRISE

Soutenue par:

ACL Instruments understanding oxidation	informatique ACL INSTRUMENTS	**Fabian KÄSER** 031 755 46 66 fabian.kaeser@aclinstruments.com www.aclinstruments.com	Promotion économique du canton de Fribourg Suisse CRC PME
apus	mécanique/ électronique APUS3.COM	**Stéphane BLANCHARD** 026 425 45 00 info@apus3.com, www.apus3.com	FRIUP GENILEM DU PROJET INNOVANT À L'ENTREPRISE
ASTON LIFE SCIENCES	quality governance & information system ASTON LIFE SCIENCES SÀRL	**Reza DOOMUN** 026 425 45 00 reza.doomun@aston-consulting.ch www.aston-consulting.ch	FRIUP

berne

fribourg

			Soutenue par:
asyril	microrobots ASYRIL	**Alain CODOUREY** 026 653 71 90 info@asyril.ch, www.asyril.ch	Promotion économique du canton de Fribourg
Atlas Photonics	chimie ATLAS PHOTONICS	**Christian BOCHET et Olivier GRABER** 026 425 45 00 christian.bochet@unifr.ch, www.atlas-photonics.com	FRIUP
Bloczone	sport BLOCZONE	**Daniel et Martin REBETEZ, Yves PHILIPONA** 079 508 56 71 / 079 639 72 16 / 076 381 17 60 bloczone@grimper.ch, www.bloczone.ch	FRIUP, GENILEM
CEStat.ch	statistiques CESTAT.CH	**Prof. Dr. Hans-Wolfgang BRACHINGER et Rolf KAUFMANN** 026 425 45 00 HansWolfgang.Brachinger@unifr.ch	FRIUP
cityonline.net	informatique CITYONLINE.NET	**Xavier BERTSCHY** 026 425 45 00 info@cityonline.net, www.cityonline.net	FRIUP, GENILEM
HYMEXIA	hydro-mécanique HYMEXIA	**André DROUX** 026 425 45 07 contact@hymexia.ch, www.hymexia.ch	FRIUP, GENILEM
IT 4 HUMAN	covoiturage et mobilité durable IT4Human Sàrl	**Michèle COURANT** 026 425 45 00 info@it4human.ch, www.it4human.ch	FRIUP
LSinstruments	physique LSINSTRUMENTS	**Peter SCHURTENBERGER et Frank SCHEFFOLD** 026 425 45 00 info@lsinstruments.ch, www.lsinstruments.ch	FRIUP
SAULTECH SA	utilisation saule SAULTECH SA	**Charles ANDREY** 026 913 84 50 info@saultech.ch, www.saultech.ch	CAPITAL RISQUE FRIBOURG SA
selFrag	fragmentation sélective SELFRAG	**Frédéric VON DER WEID** 031 750 32 32 info@selfrag.com, www.selfrag.com	CAPITAL RISQUE FRIBOURG SA
SHDESIGN	photographie SHDESIGN	**Susanne HADER** 026 425 45 00 info@shdesign.ch, www.shdesign.ch	GENILEM
simple ui	simple ui INFORMATIQUE	**Denis LALANNE et Enrico BERTINI** 026 425 45 00 denis.lalanne@unifr.ch, www.simpleui.ch	FRIUP
TRIPLE E	green business TRIPLE E	**Ivo MULDER et Lieske VAN SANTE** 026 425 45 07 lieske@tripleee.nl, www.tripleee.nl	FRIUP
YOUKAIDI	valorisation des compétences par le design industriel et de produits YOUKAIDI	**Sébastien STOOSS, Steve IANNELLO et Julien ROSINA** 026 425 45 00 info@youkaidi.ch, www.youkaidi.ch	FRIUP

genève

			Soutenue par:
ACT IN KIND	marketing ACT IN KIND SA	**Emily SAHAKIAN** +41 78 927 34 45 emily@actinkind.com	Service de la Promotion Economique de Genève
ALPHA BET CLUB	education ALPHABET CLUB	**Simone LIPARULO** 022 349 50 80 info@alphabet-club.ch, www.alphabet-club.ch	GENILEM
ANDROMIS SA	medtech ANDROMIS SA	**Nicolas CROISY** 022 786 87 02 www.andromis.ch	Service de la Promotion Economique de Genève

			Soutenue par:
arisgen	biotech delivery systems ARISGEN	**Paolo BOTTI** 022 880 10 15 info@arisgen.com, www.arisgen.com	Eclosion
Au bonheur du vin	banque de vin AU BONHEUR DU VIN	**Filip OPDEBEECK** 022 310 79 80 info@aubonheurduvin.ch, www.aubonheurduvin.ch	GENILEM
Augurix	diagnostic médical AUGURIX DIAGNOSTIC	**Cécile DUVANEL** 022 884 83 00 info@augurix.com, www.augurix.com	fongit
BAUDET MONIQUE et DUPONT SYLVIE SNC	restaurant BAUDET Monique & DUPONT Sylvie SNC	**Monique BAUDET et Sylvie DUPONT** 022 736 06 39	FAE - Genève
BioApply	écologie BIOAPPLY	**Frederic MAUCH** 022 311 88 11 info@bioapply.com, www.bioapply.com	GENILEM Microcrédit Solidaire Suisse
Break Time Sandwich Center	restauration rapide BREAK TIME SANDWICH CENTER Sàrl	**Emmanuel OSHODIN et Carla CANTARELLA** 022 321 22 24 www.breaktimesandwichcenter.ch	fondetec
CENTRE DE PRATIQUES DE LA MÉTHODE GRINBERG	centre de bien-être Centre de Pratique de la Méthode GRINBERG	**Véronique TRABUJO** 079 671 36 10 vtrabujo@yahoo.fr www.methodegrinbergtrainer-vero.ch	Microcrédit Solidaire Suisse
CFH Genève	formation et horlogerie CFH GENEVE	**Antonio CIANCIO** 078 790 84 96 info@cfhge.ch, www.cfhge.ch	GENILEM
cusmic	recrutement CUSMIC	**Michael SENN et Marcus ANDERSSON** 022 548 10 40 info@cusmic.ch, www.cusmic.ch	GENILEM
cype SA	mode-sport CYPE SA	**Cyrille GAY** 022 346 17 34 info@cypewear.com, www.cypewear.com	GENILEM
LE CYRANO	restaurant LE CYRANO	**Paulo et Sara DA SILVA** 022 343 66 77	FAE - Genève
CY.TALK Innovate Telephony	telecom CY.TALK SWITZERLAND SA	**Yan GUERROVICH** 022 588 85 88 www.cytalk.com	Service de la Promotion Economique de Genève
Drug Design Technologies	biotech software DRUG DESIGN TECHNOLOGIES	**Cédric MERLOT** 079 699 79 61 cedric.merlot@drugdesigntech.com www.drugdesigntech.com	Eclosion
eg swissactions	industrie automobile EG SWISSACTION'S SA	**Eric GANCI** 079 310 58 22 ericganci@bluewin.ch, www.egmask.com	fondetec
Emphase	visualisation des connaissances EMPHASE SÀRL	**Sébastien FASEL et Fabienne KILCHÖR** 022 343 74 13 info@emphase.ch, www.emphase.ch	GENILEM
SPUTNIK	commerce EPICERIE SPUTNIK SÀRL	**Svitlana BAUMGARTNER** 022 734 39 49 sputniksarl@gmail.com	FAE - Genève
EP	biotech services EPITHELIX	**Ludovic WISZNIEWSKI** 022 794 65 15 epithelix@epithelix.com, www.epithelix.com	Eclosion
espace-terroir.ch votre marché à domicile	marché à domicile ESPACE-TERROIRE SÀRL	**Guillaume LAMBERT** 022 809 02 61 contact@espace-terroir.ch, www.espace-terroir.ch	GENILEM

			Soutenue par:
	cours de langues EXERCIZE	**Issandja BOLABO** 022 301 90 86 info@exercize.ch, www.exercize.ch	fondetec
	communication & promotion FAIRYMOTION	**Nicolas SEGURA** 076 735 59 28 info@fairymotion.com, www.fairymotion.com	fongit
FONDATION TOXINOMICS	toxicologie FONDATION TOXINOMICS	**Anne DESCOUR** 022 884 83 00 admin@atheris.ch	fongit
	medtech software FUNETICS	**Raphael HOLZER** 022 880 10 10 raphael.holzer@epfl.ch, www.funetics.com	Eclosion
	health care FUNZYME	**Reto STOECKLIN** 022 884 83 00 info@funzyme.com, www.funzyme.com	fongit
	biotech therapeutics GENEURO	**Hervé PERRON** 022 794 44 56 info@geneuro.com, www.geneuro.com	Eclosion
	biotech therapeutics GENKYOTEX	**Patrick PAGE** 022 794 44 57 info@genkyotex.com, www.genkyotex.com	Eclosion
GLIAPHARM	BIOTECH THERAPEUTICS GLIAPHARM	**Pierre MAGISTRETTI** 022 880 10 10 gliapharm@eclosion.com	Eclosion
	produits chimics IDEAL CHIMIC S.A.	**Marc BERTHIER** 022 307 11 80 service@idealchimic.ch, www.idealchimic.ch	FAE - Genève
INOVAE SÀRL	services informatiques INOVAE SÀRL	**Kian RIEBEN** 078 788 74 65 www.agenceinovae.com	Service de la Promotion Economique de Genève
	cosmétique INNOVATIVE BIOTECHNOLOGIES LABORATORIES SA	**Laura NUCIBELLA** 022 735 38 58 www.inout-biotech.com	Service de la Promotion Economique de Genève
	Lifestyle JAMATHI LIFESTYLE Sàrl	**Jacqueline CHELLIAH** 079 306 22 38 jc@jamathidiary.com, www.jamathidiary.com	GENILEM
	sablage et thermolaquage JBF SNC	**Henri JACQUET, Claude FABRE et Roberto BLANCO** 022.301.67.27 jbf4@bluewin.ch	fondetec
JETPRESSO SÀRL	aviation JETPRESSO SÀRL	**Pierre LOB** 022 752 27 52	Service de la Promotion Economique de Genève
	fleuriste JUSTE EN PASSANT…	**Michèle OBERSON-TRUNDE** 022 321 42 07 contact@justeenpassant.ch, www.justeenpassant.ch	fondetec
	désinfection de blocs opératoires LABORATOIRES ANIOS	**Arnaud IMBERT** +33 320 67 75 24 www.anios.com	Service de la Promotion Economique de Genève
	commerce éthique L'ASTICOT	**Christie MUTUEL** christie@lasticot.com, www.lasticot.ch	fondetec

			Soutenue par:
LEASING PLUS	banque / finance LEASING PLUS	**Carlos MEDINA** +41 79 888 28 15 c.m.medina@hotmail.com	fongit
LEMAN MEDICAL TECHNOLOGIES	medtech LEMAN MEDICAL TECHNOLOGIES	**Peter GROVE** 022 884 83 00 peter.grove@talk21.com	fongit
Aad Les Ateliers d'art & de design	art et design LES ATELIERS D'ART ET DE DESIGN	**Yvan JATON** 022 310 92 10 contact@lesateliersad.ch, www.lesateliersad.ch	fondetec
Less is MORE	consulting en art LESS IS MORE	**Françoise RAMSEIER** 022 321 20 50 contact@lessismore.li, www.lessismore.li	GENILEM
LEV STUDIO	media / it LEV STUDIO	**Michael LEW** 022 884 83 00 michael@lev.ch, www.levstudio.com	fongit
Li-Quid	laboratoires web LI-QUID	**Sylvain MOSSIERE** 022 510 29 24 sylvain.mossiere@li-quid.ch, www.li-quid.ch	fongit
LoreLeo editions	maison d'édition LORELO EDITIONS	**Marco MALTINI** 022 700 40 91 contact@loreleo.ch, www.loreleo.ch	GENILEM
LUSOPLATRE	gypserie-peinture LUSOPLATRE	**Vitor RUA** 022 796 37 85 lusoplatre@bluewin.ch	FAE - Genève
MEDICONTUR	medtech MEDICONTUR INTERNATIONAL SA	**Sabrina DUQUESNOY** 022 510 24 22 sabrina@medicontur.com, www.medicontur.com	fongit
MelCure	biotech therapeutics MELCURE	**Richard ANDREWS** 022 794 44 56 info@melcure.com	Eclosion
METAVISION	communication visuelle METAVISION	**Michaël OHAYON et Thomas SERVETTAZ** 022 301 95 50 mohayon@metavision.ch, www.metavision.ch	GENILEM
Italie 16 Mia Fashion	habillement MIA FASHION INTL SA	**Isabelle BENZONELLI** 022 310 61 76	fondetec
mintaka	not-for-profit foundation MINTAKA	**Robon E. OFFORD** 022 794 44 56 info@mintakafoundation.com www.mintakafoundation.com	Eclosion
MLC LIBRAIRIE-CAFE	librairie-café MLC LIBRAIRIE-CAFÉ	**Michael DENBY** 022 320 32 86 info@librairie-cafe.com, www.librairie-cafe.com	Microcrédit Solidaire Suisse
	telecom MOBINCOM TELECOM GROUPE	**Stéphane VON RAKOWSKI** 022 884 83 00 s.vonrakowski@mobincom.com www.mobincom.com	fongit
MEDICAL SHOPSERVICE	matériel médical MSS MEDICAL SHOP SERVICE SÀRL	**Christophe PERDRIZET** 022 781 20 00 c.perdrizet@medicalshop.ch, www.medicalshop.ch	fondetec
NexLibris	livre électronique NEXLIBRIS	**Patrick GONZALEZ** 022 550 23 78 info@nexlibris.net, www.nexlibris.net	GENILEM
novacorpus international healthcare	chirurgie à l'étranger NOVACORPUS	**Dr Stéphane DE BÜREN** 022 310 70 84 info@novacorpus.ch, www.novacorpus.com	GENILEM

			Soutenue par:
Onco XL	biotech diagnostics ONCO XL	**Maurice STROUN** 022 794 24 77 info@oncoxl.com	Eclosion
ONE SOLE Sàrl	chaussures sur mesure ONE SOLE SÀRL	**Thomas DE COOPMANN** 078 657 20 10	Service de la Promotion Economique de Genève
®Phasis Sàrl	microscopie et matériaux PHASIS	**Jorge CORS** 022 884 83 00 info@phasis.ch, www.phasis.ch	fongit
PILATES COCOON	centre de bien-être PILATES COCOON	**Zofia GOSPODAREK-PAJOT, Fanny LÉCHOT** 076 326 05 76 ou 079 259 87 78 zofia@pajot.ch ou scfanny@yahoo.ch www.pilatescocoon.com	Microcrédit Solidaire Suisse
PMS Pukaly Multi Services sarl	maintenance de ventilation PUKALY MULTI SERVICES SÀRL	**Cyril KAMDEM** 022 734 62 46 info@pukaly.ch, www.pukaly.ch	fondetec
pulsar	voip system PULSAR	**Erik DE DECKER** 022 884 83 00 info@pulsarvoip.ch, www.pulsarvoip.ch	GENILEM
RAPTAPHARM	biotech therapeutics RAPTAPHARM	**Paul DYSON** 022 880 10 10 raptapharm@eclosion.com	Eclosion
WALK'IN soulfood	restaurant, bar, café RESTAURANT WALK'IN SOUL FOOD	**Syed RAHMAN-MEYER** 022 734 63 14 tuhin@bluewin.ch	Microcrédit Solidaire Suisse
RestauRatio	services aux restaurateurs RESTAURATIO SÀRL	**Philippe JANNER** 022 757 44 51 info@restauratio.ch, www.restauratio.ch	fondetec
SALSAdev	IT SALSADEV	**Stéphane GAMARD** 022 884 83 00 stephane.gamard@salsadev.com, www.salsadev.com	fongit
SENSOMETRIX	medtech SENSOMETRIX	**Nicolas REBETEZ et Adrien DE LOËS** 022 548 01 99 info@sensometrix.ch, www.sensometrix.ch	Service de la Promotion Economique de Genève
septieme etage	prêt-à-porter SEPTIÈME ETAGE SÀRL	**Katharina SAND** 022 310 77 70 www.septieme.com	Service de la Promotion Economique de Genève
SIGNATERRE	rating écologique SIGNA-TERRE	**Laurent ISOARD** 022 840 50 30 lisoard@yahoo.fr	GENILEM
SOLS TECH	bâtiment SOLS TECH	**Vito CORNIOLA** 079 757 87 76 corniola2@bluewin.ch	fondetec
sonarsource	IT SONARSOURCE	**Olivier GAUDIN** 022 884 83 09 olivier.gaudin@sonarsource.com, www.sonarsource.com	fongit
Sparkou	service SPARKOU	**Alec AVEDISYAN** 076 508 71 27 invest@sparkou.com, www.sparkou.com	GENILEM
IZE	services SPONSORIZE	**Sebastian CHIAPPERO et Maarten DE WINTER** 022 758 07 09 info@sponsorize.ch, www.sponsorize.ch	GENILEM

			Soutenue par:
STARS IN THE EYES	sport STARS IN THE EYES	**Thomas BALDASSARA** 079 768 82 38 contact@starsintheeyes.ch, www.starsintheeyes.ch	GENILEM
RENÉ FURTERER PARIS	coiffure START NEW LIFE SÀRL	**Philip CAMUS** 022 343 31 10 philipcamus@live.fr	FAE - Genève GENILEM
	livraison de salade SUPRÊM' SALADE	**Samir ZEKRI** 077 420 15 30 samir.zekri@gmail.com, www.salade.ch	GENILEM
suspiro	habillement et détente SUSPIRO	**Diana RODRIGUES** 022 320 60 80 dia_ro@hotmail.com, www.suspiro.net	fondetec
TEGONA	IT TEGONA	**Geoffroy RAYMOND** 022 884 83 04 graymond@tegona.com, www.tegona.com	fongit
Timeforyou CONCIERGE SERVICES AT WORK	conciergerie TIME FOR YOU	**Julie BESSON et Isabelle COSTES** 022 301 41 00 info@timeforyou.org, www.timeforyou.org	GENILEM
Tout Simplement Et Pas Autrement	restauration TOUT SIMPLEMENT ET PAS AUTREMENT	**Anne Chantal HERITIER** 022 736 28 28 annesait@hotmail.com	fondetec
Viroblock Advanced Lipid System	virologie VIROBLOCK	**Thierry PELET** 022 884 83 00 info@viroblock.com, www.viroblock.com	fongit
Willow	planification financière WILLOW	**Arev SALAMOLARD** 022 901 10 04 info@willow.ch, www.willow.ch	GENILEM

			Soutenue par:
L atelier LUXE	marketing et communication luxe ATELIER LUXE	**Marie-Noëlle LETELLIER** 079 286 00 03 info@atelierluxe.com, www.atelierluxe.com	GENILEM
ARCHIVES ET TERRITOIRE	services d'archivage ARCHIVES ET TERRITOIRE	**Baptiste DE COULON** 078 636 32 17 info@archivesetterritoire.ch, www.archivesetterritoire.ch	Microcrédit Solidaire Suisse
Business Catering	restauration - livraison BUSINESS CATERING	**Jean-Luc MICHEL** 077 466 63 23 michel@bcmenu.ch, www.bcmenu.ch	Microcrédit Solidaire Suisse
BIOFIELD	biologie mobile BIOFIELD	**Didier MAUROY** 032 720 52 60 d.mauroy@biofield.ch	Neode
CARAVELCUT SÀRL	usinage CARAVELCUT SÀRL	**Leonello ZAQUINI** 079 504 22 63 www.caravelcut.com, leonello.zaquini@caravelcut.com	Neode
CT TIME	horlogerie CT TIME	**Daniel MARTINEZ** 032 930 29 72 daniel.martinez@cttime.ch	Neode

			Soutenue par:
DUVOISIN	musique DUVOISIN & CO	**Jacques DUVOISIN** 032 753 19 91 www.duvoisinguitars.com info@duvoisinguitars.com	
Eyescale	services EYESCALE	**Stefan EILEMANN** 032 720 50 40 info@eyescale.ch, www.eyescale.ch	Neode
GAB Technologies SA	internet GAB TECHNOLOGIES SA	**Tony FERNANDES** 032 930 29 55 tony.fernandes@tfe-engineering.ch, www.gabtrack.com	Neode
GOLDinc	télécommunication et multimédia GOLDINC	**Serge GIRARDIN** 032 930 29 67 serge.girardin@goldinc.ch www.goldinc.ch	Neode Finergence
iLAND GREEN TECHNOLOGIES	développement durable ILAND GREEN TECHNOLOGIES	**Daniele OPPIZZI** 032 930 29 81 info@iland-solar.com, www.iland-solar.com	Neode
INDEOtec SA	micro-électronique INDEOTEC	**Fabrice JEANNERET** 078 657 65 53 fabrice.jeanneret@indeotec.com, www.indeotec.com	Neode
Laserix®	chirurgie LASERIX	**Pierre RAVUSSIN** 079 212 61 30 laservet@vtxnet.ch, www.tecvision.ch/laserix	Neode Finergence
MACIANER	électronique MACIANER	**Matthias STUDER** 032 930 29 69 support@macianer.com, www.macianer.com	Neode
preciData.	informatique PRECIDATA	**Cédric BERGER** 032 930 29 62 info@precidata.com, www.precidata.com	Neode
SWISS ADVANCED VISION	SWISS ADVANCED VISION	**Robert APTER** 078 632 04 88 robertapt@hotmail.com	Neode
THERMATER	recherche médicale THERMATER	**Richard VOELLMY** 076 335 31 29 thermather@excite.com	Neode

valais

			Soutenue par:
DéDoc	services DEDOC	**Jérôme GOLLIARD, Dominique NOIR et Patrick VALLAT** 024 471 06 88 info@dedoc.ch, www.dedoc.ch	GENILEM

vaud

			Soutenue par:
AGASEKE	magasin exotique AGASEKE	**Claire KAYUKU** 076 330 06 48 clairekayuku@hotmail.com	Microcrédit Solidaire Suisse
AgoraBee	gestion du stationnement AGORABEE SA	**Jari-Pascal CURTY** 021 632 78 80 jari.curty@agorabee.com www.agorabee.com	canton de vaud Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique

			Soutenue par:
aleva	technologies médicales ALEVA NEUROTHERAPEUTICS SA	**André MERCANNZINI** 077 252 24 02 info@aleva-neuro.com www.aleva-neuro.com	vaud Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
Antlia sa	technologies médicales ANTLIA SA	**Michel BACHMANN** 021 802 04 44 bachmann@antliamedical.com	vaud Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
Bustier & Co	mode et stylisme BUSTIER & CO	**Sylvie GIMMI** 021 729 65 78 / 078 889 80 58 sylvie@bustier.ch, www.bustier.ch	GENILEM
	magasin, boutique BOUTIQUE «YOPI»	**Valérie DEMONT** 021 943 56 61 vsdemont@bluewin.ch	Microcrédit Solidaire Suisse
«Différemment»	art et artisanat BOUTIQUE GALERIE «DIFFÉREMMENT»	**Marie-Christine AUBERT** 078 824 51 06 ou 021 441 45 00 marie@entrecieletterre.org www.entrecieletterrre.org	Microcrédit Solidaire Suisse
BWA BAUSYSTEME SÀRL	mobilier urbain BWA BAUSYSTEME SÀRL	**Matthias BRÄM** 021 311 50 49 matthias.braem@sunrise.ch	vaud Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
carz.ch	electronique - automobile CARZ.CH SÀRL	**Franck MILET** 078806 96 92 info@carz.ch www.carz.ch	vaud Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
CH	multimédia CH PRECISION SÀRL	**Florian COSSY** 021 701 90 40 info@ch-precision.com www.ch-precision.com	vaud Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
Compétences Bénévoles	réseau de compétences au profit d'institutions COMPETENCES BENEVOLES	**Emmanuelle SCHENK** 022 361 30 44 eschenk@competences-benevoles.ch www.competences-benevoles.ch	GENILEM
crisalix	multimédia CRISALIX SÀRL	**Jaime GARCIA** 021 693 90 01 jaime.garcia@crisalix.com www.crisalix.com	vaud Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
D'HEURE EN HEURE	horlogerie et microtechnique D'HEURE EN HEURE	**Côme DE VALBRAY** cdevalbray@gmail.com	vaud Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
enairys	stockage d'énergie ENAIRYS POWERTECH SA	**Sylvain LEMOFOUET** 021 550 53 47 info@enairys.com www.enairys.com	vaud Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
Florevents	atelier d'art floral FLOREVENTS	**Annick MÉTRAL** 079 703 13 80 annick@ac-spectacles.ch	Microcrédit Solidaire Suisse
fruitsfrais.ch	fruits frais au bureau FRUITSFRAIS.CH	**Carmelo CASTRO** 0844 44 45 46 carmelo@fruitsfrais.ch www.fruitsfrais.ch	GENILEM
Hubbard & Stratonovich	merchandising HUBBARD & STRATONOVICH	**Philippe LABOUCHERE** **Edouard DE WECK** 079 561 13 47 philippe.labouchere@gmail.com	Microcrédit Solidaire Suisse
ID MOBILE SA	télécom, média ID MOBILE SA	**Pierre BORDRY** 079 870 40 54 pby@capitalproximite.ch	Capital proximité

			Soutenue par:
imina technologies	micromanipulation et nanopositionnement IMINA TECHNOLOGIES SÀRL	**Benoît DAGON** 021 693 68 76 info@imina.ch www.imina.ch	vaud Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
	industrie traditionnelle FREDERIC JOUVENOT	**Frédéric JOUVENOT** 079 870 40 54 jouvenot@hispeed.ch	Capital proximité
Lys	centre de bien-être INSTITUT LYS	**Lysiane CHATELLIER** 079 230 92 35 ou 021 691 13 26 lysiane.chatellier@gmail.com	Microcrédit Solidaire Suisse
jmc lutherie	manufacture de lutherie JMC LUTHERIE SA	**Céline RENAUD** 021 845 56 10 celine@jmclutherie.com www.jmclutherie.com	Capital proximité
JOBTIC INTERNET SÀRL	télécom, média JOBTIC	**Marcel FUSTIER** 021 544 76 52 info@jobtic.ch	Capital proximité
Lamarque SWISS SAFE COSMETICS	cosmétiques LAMARQUE SA	**Nathalie LAMARQUE** 022 743 22 22 sales@lamarque.ch www.lamarque.ch	GENILEM DU PROJET INNOVANT À L'ENTREPRISE
	restaurant, bar, café LE «DOUBLE R» CAFÉ	**Bastien KERNINON et Isabelle BEHNKE** 079 464 77 95 bastienkerninon@yahoo.fr	Microcrédit Solidaire Suisse
LEXEN	économie d'électricité LEXEN SOLUTIONS SA	**Thierry FLÜCKIGER** 021 781 36 30 thierry.fluckiger@lexen.ch www.lexen.ch	vaud Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
LUCIOL INSTRUMENTS	fibres optiques LUCIOL INSTRUMENTS SA	**Patrick STAMP** 022 779 13 54 patrick.stamp@luciol.com www.luciol.com	vaud Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
M·Z·S melazic.com	mode et tendance MELAZIC	**Mélanie et Soizic ROMERO** 079 701 08 40 info@melazic.com, www.melazic.com	GENILEM DU PROJET INNOVANT À L'ENTREPRISE
Minsh	réseaux virtuels MINSH SÀRL	**Barbara YERSIN** 078 629 25 54 contact@minsh.net www.minsh.net	vaud Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
uniboard	technologies de l'information MNEMIS SA	**Mathieu FIVAZ** 021 351 53 07 info@mnemis.com www.mnemis.com	vaud Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
NAILONG	onglerie NAILONG ONGLERIE	**Géraldine GALDAMES** 078 639 83 67 geraldine@tvtmail.ch	Microcrédit Solidaire Suisse
NG	sécurité informatique NETGUARDIANS	**Joël WINTEREGG et Raffael MAIO** 024 423 97 67 info@netguardians.ch www.netguardians.ch	vaud Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
N. SIEGRIST FAUCONNIÈRE	effarouchement industriel N. SIEGRIST FAUCONNIÈRE	**Nadia SIEGRIST** 079 366 80 48 www.effarouchement.ch	Microcrédit Solidaire Suisse

			Soutenue par:
OLIVIER RANDIN	horlogerie MANUFACTURE HORLOGERE OLIVIER RANDIN	**Olivier RANDIN** 078 924 34 94 olivier.randin@olivierrandin.com www.olivierrandin.com	GENILEM
Odus Technologies	médecine dentaire ODUS TECHNOLOGIES	**Nicolas GEHRIG** 021 925 37 56 info@odus-tech.com www.odus-tech.com	GENILEM
1coach.ch	logiciel de gestion d'entreprise 1COACH.CH	**Jean-Philippe LAMBELET** 079 373 61 71 info@1coach.ch www.1coach.ch	vaud SELT Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique FIT fondation pour l'innovation technologique **Venture Kick, CTI**
PIGUET FRÈRES	microtechnologie PIGUET FRÈRES SA	**Pierre-André MEYLAN** 021 845 10 00 ou 021 845 10 09 info@piguet-freres.ch www.piguet-freres.ch	vaud SELT Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
QGel	biotechnologies QGEL SA	**Colin SANCTUARY** 021 693 87 21 info@qgelbio.com www.qgelbio.com	vaud SELT Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
Richard TimeVision	horlogerie RICHARD TIMEVISION	**Frédéric RICHARD** 022 776 43 27 info@time-vision.ch www.time-vision.ch	vaud SELT Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
routeRANK	informatique ROUTERANK SA	**Jochen MUNDINGER** 021 693 86 61 info@routerank.com www.routerank.com	vaud SELT Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
SATYAtek	technologies médicales SATYATEK SA	**Nicolas GEHRIG** 021 925 37 48 info@satyatek.com www.satyatek.com	vaud SELT Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
	ingénierie chimique SCIENTIFIC VISUAL SÀRL	**Ivan ORLOV** 021 711 34 20 ivan.orlov@scientificvisual.ch www.scientificvisual.ch	vaud SELT Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
Sensorscope	système de mesures automatiques SENSORSCOPE SÀRL	**Sudharshini ARIARAJAH** 076 398 26 38 sud.ariarajah@sensorscope.ch www.sensorscope.ch / www.climaps.com	vaud SELT Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
SGM CRÉATION	création de vêtements SGM CRÉATION SA	**Sylvie GIMMI** 021 729 65 78 ou 078 889 80 58 sylvie@bustier.ch www. bustier.ch	vaud SELT Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
SOLACEM	énergie solaire SOLACEM	**Stéphane HORTH** 078 665 26 27 stephane.horth@solacem.ch www.solacem.ch	Microcrédit Solidaire Suisse
SOLAIRE1300	énergie solaire SOLAIRE 1300 SÀRL	**Alain FORETAY** 024 498 17 63 info@solaire1300.ch www.solaire1300.ch	vaud SELT Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
SWISSLAUNDRY streetwear	vêtements streetwear SWISSLAUNDRY	**Stéphanie MARGUERAT** 076 275 59 57 stf@swisslaundry.ch, www.swisslaundry.ch	Microcrédit Solidaire Suisse

			Soutenue par:
SWISS FRESH WATER	dessalement / eau potable SWISS FRESH WATER SA	**Renaud DE WATTEWILLE** 079 321 37 77 info@swissfreshwater.com www.swissfreshwater.com	Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT) Promotion économique
Oh! Ohbox.ch	coffret cadeau THE OH! COMPANY	**Grégory BARBEZAT** 021 691 36 56 info@theohcompany.com www.ohbox.ch	Soutenue par: GENILEM
TICKET Concept	publicité - communication TICKET - CONCEPT	**David BALADO et Charles GATTOBIGIO** 021 801 98 37 david.balado@ticket-concept.ch charles.gattobigio@ticket-concept.ch www.ticket-concept.ch	Microcrédit Solidaire Suisse
TRANSPORT DE VÉHICULES	transport TRANSPORT DE VÉHICULES	**Farjellaoui BOURAOUI** 078 648 02 22 farje1@yahoo.fr	Microcrédit Solidaire Suisse
	wedding design & planning WHITE LABEL	**Elizabeth BALMAT-BASSET** 078 617 33 23 whitelabel-events@hotmail.fr, www.whitelabel-events.com	Microcrédit Solidaire Suisse

tessin

GIANINAZZI COSTRUZIONI IN LEGNO SAGL	bâtiment GIANINAZZI COSTRUZIONI IN LEGNO SAGL	**Mattia GIANINAZZI** 076 572 04 76 mattiagianinazzi@gmail.com	Microcrédit Solidaire Suisse
HOMO CIVILIS	télécom - informatique HOMO CIVILIS	**Abraham DALI** 079 515 46 14 abraham.dali@yahoo.fr www.homocivilis.com	Microcrédit Solidaire Suisse

zurich

Artrent	kunstvermietung ART RENT	**Hendrik BARTH** 044 451 50 54 / 078 631 94 96 contact@artrent.ch, www.artrent.ch	GENILEM
BIOVERSYS	life science, biotech BIOVERSYS GMBH	**Marc GITZINGER** 061 387 32 89 marc.gitzinger@bioversys.com, www.bioversys.com	GENILEM
compliant concept	medtech COMPLIANT CONCEPT AG	**Michael SAUTER** 044 823 48 72 info@compliant-concept.ch, www.compliant-concept.ch	GENILEM
hirumed blutegelversand	medizin HIRUMED	**Dr. D. KÄHLER-SCHWEIZER** 071 910 00 63 info@hirumed.ch, www.hirumed.ch	GENILEM
insphero	life science, industrie INSPHERO AG	**Dr. Jan LICHTENBERG** 044 515 04 90 info@insphero.com, www.insphero.com	GENILEM
inspira	soziale dienstleistungen INSPIRA	**Regula FLISCH** 071 620 40 00 office@in-spira.ch, www.in-spira.ch	GENILEM

			Soutenue par:
JDMT Medical Services	dienstleistung JDMT	**Andreas JUCHLI** 052 394 02 05 office@jdmt.ch	GENILEM
lerski	mode LERSKI	**Gaby SCHMUKLERSKI** 043 243 85 81 info@lerski.ch, www.lerski.ch	GENILEM
RobertundJosiane Cosmetics	kosmetik ROBERT UND JOSIANE COSMECTICS	**Robert und Josiane WEGMÜLER** 052 223 12 17 www.robertundjosiane.ch	GENILEM
SMART P	bau SMARTP	**Frido STUTZ** 044 814 15 67 info@smartP.ch, www.smartp.ch	GENILEM
SwissEcoSystems	environnement SWISS ECO SYSTEMS	**Mathias SPICHER** 076 491 83 83 m.spicher@swissecosystems.ch, www.swissecosystems.ch	GENILEM
	ausbildung TOURISMUS-KV	**Herr B. KOHLI** 044 380 18 08 info@tourismus-kv.ch, www.tourismus-kv.chww	GENILEM

impressum

CRÉATEURS est un magazine édité par Genilem en partenariat avec les Offices de promotion économique des cantons de Genève et Vaud, Fribourg, Neuchâtel, la Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève et la Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie.

COMITÉ DE RÉDACTION
Rédactrice en chef :
Cécile Aubert

Partenaires :
- Canton de Genève : Département des Affaires régionales, de l'Economie et de la Santé (DARES)
  Service de la promotion économique de Genève (SPEG)
- Canton de Vaud : Département de l'économie (DEC), Service de l'économie, du logement et du tourisme (SELT)
- Canton de Fribourg : Direction de l'économie et de l'emploi (DEE), Promotion économique du canton de Fribourg
- Canton de Neuchâtel, Département de l'économie, Office de la promotion économique du canton de Neuchâtel (OPEN)
- Chambre de commerce, d'industrie et des services de Genève (CCIG)
- Chambre vaudoise du commerce et de l'industrie (CVCI)

RÉDACTEURS
Cécile Aubert (Genilem VD GE), Claude-Alain Barke (PricewaterhouseCoopers), Guy-Philippe Bolay (CVCI), Lionel Eperon (DEC-SELT), Jürg Iseli (Genilem Ostschweiz), Hervé Lebret (EPFL), Cédric Portier (PricewaterhouseCoopers), Irina Sakharova Quitt (SPEG), Frédéric Vormus (CCIG), Sandy Wetzel (DEC – SELT), Andrea Zaninetti (Genilem Monde), Otto Zimmermann (Genilem-Aargau), Gervaise Zumwald (CVCI)

TIRAGE
9 500 exemplaires

CRÉATION GRAPHIQUE
Buxum communication Sàrl
T. 022 755 11 02
www.buxum-communication.ch
communication@buxum.ch

CONTACT
Genilem Vaud-Genève
4, bd du Théâtre – CH-1204 Genève
T. 022 817 37 77 – F. 022 817 37 70
cecile@genilem.ch – www.genilem.ch

IMPRESSION
Atar Roto Presse, Genève

Copyright © Genilem 2010

FSC
Sources Mixtes
Groupe de produits issu de forêts bien gérées et d'autres sources contrôlées
Cert no.
www.fsc.org
© 1996 Forest Stewardship Council

Meyrin

Jean-Michel METRY

Eric PELLATON

Gilbert PETITJEAN

Pregny-Chambésy

Partenaire du magazine

Partenaire du magazine

Satigny

Raymond STAUFFER

Thônex

Vandoeuvres

Partenaire du magazine

Veyrier

Ville de Carouge

Ville de Genève

Ville de La Chaux-de-Fonds

REACTIVITE
FIABILITE
IDEES

BUXUM COMMUNICATION

conseil * design graphique * web
édition * nouveaux médias * films
www.buxum-communication.ch